БИРЖИ ✦ БАНКИ

БЕЛОРУССКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА

№52 (213) 13 июля 1995 года ЧЕТВЕРГ

ЮБИЛЕЙНОЕ

ГОД ПОСЛЕ ВЫБОРОВ, ЧЕТЫРЕ ГОДА ДО НОВЫХ. ПРАВИТ ПО-ПРЕЖНЕМУ КЕБИЧ

Александр ФЕДУТА, «БДГ»

Год прошел, как сон пустой...
Царь женился на другой.
Александр ПУШКИН,
специально для «БДГ»

Александр Герцен дал когда-то великому анархисту Михаилу Бакунину знаменательную характеристику: «Каждый из нас живет под звездой, а он живет под кометой». В принципе, эту блистательную характеристику можно адресовать и первому президенту Беларуси. Тем более, что он и впрямь появился в свое время на политическом небосклоне державы «как беззаконная комета в кругу расчисленных светил».

И как за кометой по небосклону тянется хвост из обледеневших кусочков газа и пыли межпланетного пространства, так за каждым политиком, в том числе и за Александром Григорьевичем, тянется и растет шлейф невыполненных обещаний и несовершенных поступков. То хлопок - *подарок белорусским женщинам* - запоздал, то продукция заводов недореализовалась, то непослушные цены взвиваются и взвиваются, как пробка из праздничной бутылки шампанского... Ну да я не об этом!

ЕСЛИ БЫ МОЛОДОСТЬ ЗНАЛА, ЕСЛИ БЫ СТАРОСТЬ МОГЛА...

Я далек от мысли упрекать Александра Григорьевича за то, что до сих пор *не запущены заводы*. Это самый нелепый из возможных упреков в его адрес. В конце концов, даже депутат Верховного Совета Беларуси и председатель пресловутой парламентской антикоррупционной комиссии вряд ли мог реально представлять, в каком именно положении находится белорусская промышленность. Так что к столь залихватски брошенному им с телеэкрана обещанию *«Запустим!»* можно и должно было относиться с достаточно ощутимой долей иронии: *молода ще дытына*. Лучше всего это должен был понимать - и, вероятно, понимал, - главный соперник и оппонент будущего победителя, дорогой Вячеслав Францевич. Неслучайно он столь настойчиво пытался вытащить Лукашенко в ходе теледебатов на озвучивание этого «золотого» рецепта, который позволил бы вытащить из болота нашу побегемотьи неподъемную экономику.

Вероятно, день 10 июля принес Кебичу нескрываемое облегчение: как же, такой груз ответственности с плеч снят! И последовавшее за тем *великодушное* предложение старого кебичевского Совмина взять ответственность за отпуск цен на себя, столь *по-мужски* отвергнутое президентом, - отнюдь не поступок эдакого белорусского Гамлета-реформатора (*быть иль не быть реформам, вот вопрос!*), на краю политической бездны решившегося-таки на столь отчаянный шаг. На деле это предложение было почти сродни купеческой *доплате*, сбывшему наконец горе-счастливчику залежалый товар.

Но если всенародно избранный президент вел себя как *мужчина*, демонстративно принимая на себя ответственность за *первый шаг* на пути к экономической реформе, то нужно и дальше было чувствовать себя *мужчиной* в несколько большей степени, чем *политиком*, желающим понравиться всем. Политики - популисты, как говорится, изначально, по определению. На волне популизма можно *придти* к власти, но *осуществлять* власть популистскими методами в принципе нельзя. Здесь необходима жесткость и последовательная требовательность не только по отношению *к другим* (с этим у президента как раз все в порядке), но и *к самому себе* в первую очередь.

ПОГОВОРИМ О СТРАННОСТЯХ ЛЮБВИ

Популизм всегда имеет следствием непоследовательность. Однозначно, что непопулярные меры вряд ли хочется предпринимать. Себя ведь любишь всегда, и ощущать падение всенародной любви к тебе, любимому, по меньшей мере, неприятно. Задача *любой ценой удержать рейтинг популярности* стала изначально едва ли не главной задачей нового руководства страны. А для этого любому - не только *нашему* - главе государства необходима четкая *система политических громоотводов*. Проще говоря - стадо козлов отпущения, которых при случае можно было бы всенародно драть, как сидорову козу.

Такую функцию при президенте вначале выполняло правительство Кебича (*«Вы же все помните, какое наследство нам досталось!»*), затем Белорусский народный фронт (*«Дайте же нормально работать! Вы привыкли тут кричать у микрофона!»*), наконец, весь Верховный Совет (*«Зачем понадобилось объявлять о созыве сессии в сентябре?! Была же полуофициальная договоренность... Кому-то нужно взорвать стабильность, о которой заботятся президент и правительство!»*). Безличное «они» (*«Народ не сдаст им своего президента!»*) персонифицировалось в конце концов совершенно неожиданно.

Разумеется, борьба - естественное состояние души всякого нормального мужчины. Но бороться за любовь к себе можно не только доказывая несостоятельность своих оппонентов, но и - в первую, по нашему мнению, очередь - доказывая состоятельность собственную. Для государственного деятеля общегосударственного масштаба таким доказательством является готовность и умение *сформировать собственное правительство*. Можно сказать с уверенностью, что этого не произошло. Новый король не только оказался голым, но и ограничился тем, что кое-как наспех скрепил остатки мантии своего предшественника, чтобы было чему выполнить функцию фигового листка.

Сегодня уже очевидно, что у Лукашенко не оказалось собственной *управленческой и экономической* команды. Можно было сколько угодно отправлять в отставку руководителей силовых ведомств и МИДа, менять губернаторов и городничих, но *оставить на ключевых экономических постах людей команды Кебича означало на практике проведение того же курса, который проводил Кебич*. А произошло именно это - как сказал некогда один из молодых журналистов, публиковавшихся год назад в «Звяздзе», сформирован КЕБИнет министров. (Александр Григорьевич, похоже, так и не понял, что для него воспользоваться управленческими навыками, например, г-на Мясниковича означало приблизительно то же самое, что для победившего *Робин Гуда* прибегнуть к услугам *шерифа Ноттингемского*. Бесспорно удачные в профессиональном и политическом плане назначения - г-н Леонов, министр сельского хозяйства и продовольствия, г-н Сенько, министр иностранных дел, г-н Синицын, глава администрации, некоторые другие - лишь единицы, оттеняющие общую печальную тенденцию.) И становится абсолютно непонятным, зачем вообще следовало огород городить с президентскими выборами. «За что,- как говаривала Розалия Павловна Ренессанс в одной из пьес Маяковского,- за что мы убили государя-императора и прогнали господина Рябушинского?!» Ведь каждому ясно, что лучше самого Кебича с «курсом Кебича» и с кебичевскими кадрами не справится никто. Тем более - с «российским вектором».

ВЕТРЫ ВОЗВРАЩАЮТСЯ НА КРУГИ СВОЯ

Лукашенко попал в капкан, который он сам же себе и расставил. «Новым» кадрам экономику он доверить не решился - вдруг завалят?! «Старым» тоже доверять до конца не отважился - они ведь довели страну до ее нынешнего состояния. В результате президент оказался в роли гоголевского ревизора, чья тень мотается по стране и пугает пребывающих в полудреме местных партхозфункционеров. Сложилась до неприличия анекдотическая ситуация: уехал «батька» - цены выросли, приехал - на три дня «вернулись», «не въехал в указ» - подписал, «въехал» - отозвал. Кабинет Министров г-на Чигиря почти потерял лицо, поскольку свою главную функцию коллективного органа оперативного управления экономикой полноценно выполнять не может. Сколько же можно терпеть отмену собственных - в основе правильных и экономически обоснованных, что самое печальное! - решений и рассчитывать при этом на сохранение лица!

Молодой, волевой, сильный президент, только-только пришедший к власти, оказался в результате вынужденным использовать для идеологического обслуживания создаваемой им системы практически те же методы, что и посткоммунистический режим Кебича. В итоге один к одному начали повторяться худшие приемы пропагандистской обработки, свойственные еще догорбачевской эпохе. Вершиной стал фильм, продемонстрированный 10 июля по белорусскому телевидению. Лично у меня, как у зрителя, он вызвал печальные воспоминания о первом (и последнем) фильме о первом (и последнем же) президенте СССР. Там Михаил Сергеевич демонстрировался под незабываемую и полузабытую песню известного есаула и моряка Олега Газманова:

Полем, полем, полем свежий ветер пролетел!

Полем свежий ветер - я давно его хотел!

Захотел, мол, Михал Сергеич, свежего ветру - получи и имей его теперь, сколько сможешь и хочешь! Второй серии явно не понадобится.

В односерийном варианте остался пока и фильм г-на Цветкова о дорогом Вячеславе Францевиче. А зря. Потому что сегодня уже можно уверенно снимать вторую серию - по аналогии с «Бэтмен возвращается» назвать ее *«Кебич возвращается»*. Думается, что г-н Кебич - герой скорее сериала, нежели односерийного шедевра. Он, по крайней мере, постоянен и себе не изменял, посему симпатии «зрителей» еще сумеет вернуть.

А пока он спокойно наблюдает за тем, как другой реализует *его, Кебича*, предвыборную программу. И то, что он говорит в интервью - о совпадении курсов, - говорится абсолютно искренне. И то, что говорят в своих интервью *«перебежчики»* из кебичевского стана, мол, *Лукашенко - это Кебич сегодня*, тоже говорится честно и искренне. Такое вот очевидное-невероятное.

НЕТ НА СВЕТЕ ПЕЧАЛЬНЕЙ ИЗМЕНЫ, ЧЕМ ИЗМЕНА СЕБЕ САМОМУ

Лукашенко явно изменил сам себе и собственной предвыборной позиции. А позиция эта заключалась не в *возврате к старому*, коммунистическому - эту линию худо-бедно воплощал тов. В.Н.Новиков, - в *переходе к принципиально новой экономической и идеологической политике*. На деле именно ее он не отважился реализовать.

Предприниматель должен быть освобожден от государственного рэкета - не реализовано.

Формирование бюджета будет гласным и открытым, правила игры не будут меняться на ходу - не реализовано.

Торговля частная и государственная, производители независимо от форм собственности будут поставлены в равные условия с обеспечением свободной конкуренции между ними - не реализовано. Это все очевидно.

Паритет цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию - не специалист, потому предоставляю возможность рассуждать на эту тему специалистам.

Журналисты вдохнут глоток свободы, почувствуют себя людьми, а не обслуживающим очередного политического барина персоналом... О возможном отступлении от этого предвыборного обещания и последствиях подобного шага когда-то предупреждал в статье «Де-прессия» на страницах «БДГ» *«батьку»* некий М.Ж. Сбывается в точности. К сожалению.

Вряд ли следует сегодня упиваться полученным на референдуме всенародным *«одобрям-с!»* По поставленным вопросам поддержали бы и Кебича. А вот к итогам выборов следует присмотреться повнимательнее. Единственная партия, однозначно поддерживающая президента, Белорусское патриотическое движение во главе с генералом Анатолием Баранкевичем, - поражение все-таки потерпела. Группы поддержки Лукашенко, на которые опирался он в ходе избирательной президентской кампании, раздавлены с его же молчаливого согласия местной «вертикалью». (Так, по крайней мере, произошло с приснопамятным «Очищением» в моем родном Гродно - единственная юридически оформленная *еще до второго тура* группа поддержки Лукашенко фактически им же предана на поругание старым кебичевским кадрам. С *очищенцами* можно не соглашаться, но сочувствие они, как всякие преданные и обманутые, вызывают.)

В КАЖДОЙ СТРОЧКЕ - ТОЛЬКО ТОЧКИ: ДОГАДАЙСЯ, МОЛ, САМА!

А вообще, это все пустяки по сравнению с мировой революцией или, например, идеей объединения всех славян под эгидой Беларуси! Так что поздравим Александра Григорьевича с годовщиной его избрания, пожелаем ему крепкого здоровья, большого счастья и успехов в личной жизни, а не только в боевой и политической подготовке. В конце концов, это ведь тоже всенародный праздник - к тому же почище Дня независимости!

РЫНОК ТРУДА

«АЛГОРИТМ» МОЖЕТ ПРЕКРАТИТЬ СВОЕ СУЩЕСТВОВАНИЕ

Республиканский научно-методический и учебный центр «Алгоритм», самое большое в СНГ учебное заведение, где безработные пока еще могут получить новые профессии, в ближайшее время поставит вопрос о самоликвидации. Дело в том, что распоряжение президента РБ N61рп и изданный во исполнение этого распоряжения приказ управляющего делами президента РБ И.Титенкова практически ликвидировали источники финансирования этого уникального центра.

Распоряжением и приказом РНМУЦ «Алгоритм», находящийся по ул.Притыцкого, 62, в Минске, был передан от Министерства труда в оперативное ведение управления делами президента РБ. При этой смене хозяев Центр лишился примерно 60% своего бюджета, которые поступали не от государства, а от сдачи в аренду площадей предпринимательским структурам. В сложившейся ситуации крайне маловероятно, что государство сможет компенсировать Центру потерянные деньги. Более того, Минтруда уже заявило, что таких денег найти оно просто не сможет.

«В связи с тем, что передача комплекса зданий РНМУЦ «Алгоритм» сопровождается соответственной передачей арендной платы, Министерство труда не в состоянии покрывать все расходы на содержание Центра. В случае, если проблема финансирования «Алгоритма» не будет разрешена, Министерство труда будет вынуждено, в соответствии с Уставом РНМУЦ «Алгоритм», прекратить его деятельность и существование», написал министр труда А.Соснов в служебной записке по этому вопросу, адресованной премьеру Михаилу Чигирю.

Именно благодаря доходам от аренды «Алгоритм», три года назад готовивший всего 245 человек в год по пяти специальностям, смог на сегодняшний день переобучать уже 1199 человек в год и по девяти специальностям, большинство из которых требуют глубоких профессиональных знаний. При этом «Алгоритм» вел обширные работы по внедрению в учебный процесс информационных технологий, начав применять электронные учебники собственной разработки по нескольким специальностям."

Естественно, что если центр и переживет потерю 60% своего бюджета, что вряд ли возможно, то все эти наработки будут свернуты, а на рынке труда и дальше будет расти дефицит высококлассных специалистов. Кстати, практически все выпускники «Алгоритма» трудоустроены. Большинство находят работу у главного арендатора «Алгоритма» - фирмы «Пуше», обеспечивающей 90% от всех доходов за аренду.

Для справки: *РНМУЦ «Алгоритм» был создан в 1976 году как Минский научно-учебный центр «Алгоритм» в системе Минрадиопрома СССР, готовил специалистов для организаций-пользователей ЭВМ ЕС и изначально являлся крупнейшим научно-учебным заведением не только СССР, но и всего СЭВ. После распада СССР в октябре 1991г. он был передан в ведение Госкомтруда РБ и с октября 1992г. был объявлен головной организацией по научно-методическому и организационному обеспечению профессионального обучения свободного населения и безработных.*

Пресс-релиз РНМУЦ «Алгоритм»

Забастовки на метро удалось не допустить

6 июля могло забастовать электродепо «Московское» минского метро. Но в очередной раз конфликтная ситуация была погашена в самый последний момент. В 2.30 ночи 6 июля закончилось собрание трудового коллектива электродепо, на котором было достигнуто соглашение между начальником электродепо М.Климовым и трудовым коллективом. До 25 июля этого года Климов обязался возместить потери в заработной плате, понесенные работниками электродепо в связи с односторонним - со стороны администрации - изменением коллективного договора в части раздела «Оплата труда».

Еще 8 июня 1995 года по поводу задержки заработной платы к начальнику метрополитена была отправлена делегация с требованием о немедленной выплате денег. Так как эта акция была проведена в рабочее время, администрация «урезала» ходокам норму выработки, соответственно снизив зарплату. Подобные действия администрации собрание посчитало неправомерными, доказав это оппоненту.

Администрация в этом вопросе признала свою вину и обязалась возместить потери в зарплате, а также отменить приказ начальника депо о лишении на 30% премии всех тех же участников делегации, ходивших по поводу задержки зарплаты к начальнику метрополитена.

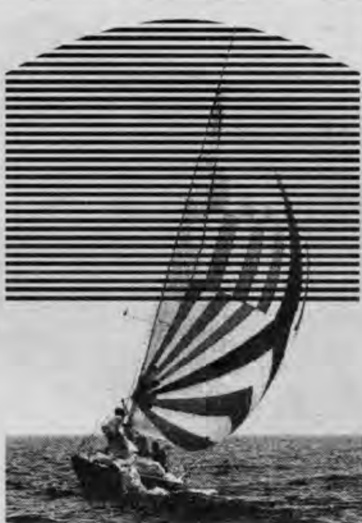
Кроме того, администрация в ближайшее время планирует выйти в Свободный профсоюз работников электродепо с предложением о внесении изменений коллективного договора в разделе оплаты труда.

Была достигнута устная договоренность с заместителем председателя Мингорисполкома П.Семашко по поводу создания комиссии, которая будет вести переговоры по заключению соглашения между собственником и профсоюзом метрополитена.

Собрание выдвинуло требование к собственнику о расторжении контракта с начальником метрополитена В.Набешко - основным виновником создания конфликтной ситуации на метрополитене. На собрании принято решение о готовности начать забастовку немедленно в случае нарушений достигнутых договоренностей.

Подготовлено на основе информационного бюллютеня Свободного профсоюза Беларуси





UNDERGROUND

Торжественно засели... и познакомились

Роман ЯКОВЛЕВСКИЙ, «БДГ»

Пресс-служба белорусского филиала партии Жириновского распространила очередное информационное сообщение.

В нем, в частности, сообщается, что 8 июля в Бресте состоялось торжественное заседание членов высшего совета ЛДП из Минска и презентация Брестской региональной парторганизации. На последовавшем вечере, утверждается в сообщении, «присутствовали представители городских властей, силовых структур, правоохранительных органов...». Примечателен девиз этого праздника - «Давайте познакомимся». Навевает песенное продолжение: «А может быть, я тот, кого вы ищите». Кстати, в своей краткой речи верный ученик Владимира Вольфовича В.Ф.Кривенко призвал «делать шаги навстречу друг другу во имя вывода республики из кризиса». Он нередко повторяет одну из целей белорусских жириновцев: воссоздание государства «от Бреста до Курил». Будут ли члены ЛДП проводить презентации под «изобилие легких закусок и различных напитков» (так формулирует пресс-служба ЛДП) также и с властями Курил, покажут парламентские и президентские выборы в России.

ПРОДОЛЖЕНИЕ ТЕМЫ

Выборы: назад к авторитаризму

Как уже сообщала «БДГ» (N 42/203 за 01.06.95г.), наблюдатели ОБСЕ за выборами в белорусский парламент сразу же после голосования дали вполне определенную их оценку: условия, при которых выборы можно назвать свободными и справедливыми, не были полностью выполнены в Беларуси. Как сообщил ИТАР-ТАСС из Оттавы, эта же оценка была подтверждена и в докладе, представленном на четвертую сессию ОБСЕ. Представитель миссии наблюдателей заявил, что «правительство вмешивалось в ход выборов, не хватало объективной информации. Не было нейтральных средств массовой информации, некоторые редакторы газет были уволены, а в телевизионных программах искажались результаты выборов». Это означает, сделал вывод представитель, что в Беларуси «сделан шаг назад - к возрождению авторитарного режима и антидемократического политического строя».

ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ

А поутру они проснулись

Андрей МАХОВСКИЙ, «БТН»

Несмотря на двусмысленность белорусского парламентаризма и неопределенность его судьбы, депутаты разных созывов активно заявляют свои претензии на политическое пространство Беларуси. Если члены старого парламента пытаются защитить свое светлое прошлое, то члены нового рвутся вперед, предъявляя планы возрождения страны. Пока общество настороженно знакомится с законодателями, изучая их повадки и образ мыслей. Совершенно недавно прошла первая открытая встреча наиболее влиятельной группы депутатов - аграрной фракции в новом парламенте с журналистами.

На пресс-конференции присутствовало все руководство пока самой многочисленной, но, как оказалось, не очень монолитной фракции, во главе с г-ном С.Шарецким (его называли одним из кандидатов на кресло спикера). Главным мотивом ее проведения было, видимо, желание аграриев улучшить отношения с прессой. До сих пор, судя по публикациям в СМИ, они были далеки от идеальных. Последней каплей стала нелестная для аграриев публикация в президентской «Советской Белоруссии» о новой парламентской фракции.

Проводя пресс-конференцию, бывшие соратники Александра Лукашенко в борьбе за урожай попытались разрушить стену неприятия; воздвигнутую вокруг нового парламента прессой. В каждом выступлении чувствовалось желание депутатов убедить журналистов в своей компетентности.

С.Шарецкий сообщил, что новая фракция уже насчитывает 36 человек. В ее состав вошли как представители Аграрной партии, так и «свободные» аграрии парламента. Фракция провела уже два заседания. Депутаты утвердили план работы, ознакомились с первоочередными проблемами агропромышленного комплекса, прослушали беседу «Культура политического диалога». В общем, подошли к своей новой работе с полной ответственностью. Целью фракции, по словам г-на Гирутя, является создание социальной рыночной экономики, с конкуренцией и государственным регулированием. В парламенте аграрии будут - в противовес чековой - добиваться подлинно народной приватизации. Ее характер г-н Гируть объяснил на примере агросектора. Каждому колхознику, по его мнению, необходимо выдать государственный акт на право владения долей в производственных фондах колхоза, в т.ч. и на право владения землей. Правда, чем это отличается от чековой приватизации, присутствующие не уловили. С соратником по фракции при этом тут же не согласился С.Шарецкий, заявивший, что АП против фермера-единоличника, и призвавший осторожнее относиться к предоставлению права частной собственности на землю. Судя по последовавшей внутрипартийной мини-дискуссии, единого мнения по земельному вопросу фракция не выработала, что подтверждает предположения о том, что не так все просто с аграриями. Впрочем, в приватной беседе с корреспондентом «БТН», г-н Гируть заявил, что эти разногласия никоим образом не могут стать причиной раскола партии в будущем. По его словам, некоторые члены партии просто боятся сразу говорить о необходимости частной собственности на землю. Это очень напоминает поведение А.Лукашенко, который на самом-то деле монетарист, но просто боится признаться народу, что дальше жить по-старому нельзя.

На вопросы журналистов представители аграрной фракции отвечали довольно вяло. Чувствовалась, что они не совсем готовы к решению ряда проблем. Скажем, Шарецкий так и не смог очертить круг вопросов, которые новая фракция готова решать. Отказался он комментировать и готовившийся тогда указ о снятии льгот. По его словам, фракция выскажет свое мнение после опубликования указа. Мнения мы не услышали, да и документ президент вскоре дезавуировал.

Что, наверняка, понравилось А.Лукашенко, так это заявление аграриев, что АП не настраивается на бесконфликтность в отношениях с властями. В ВС аграрии собираются оппонировать с коммунистами в решении вопроса о частной собственности на землю.

Оживились аграрии лишь после вопросов, непосредственно затрагивающих проблемы агропромышленного комплекса. Особенно интересным для них показался сравнительный анализ цен на родную морковь и заморские бананы. По единодушному мнению членов фракции, больше всего отрасль страдает от ножниц цен и непродуманной налоговой политики. Как считает С.Шарецкий, государство должно защищать собственного производителя и прежде всего - производителя с/х продукции. Не прошло и недели после пресс-конференции, как бананы в Минске подорожали сразу на 50%. Так что не надо сомневаться в силе нового парламента!

В целом пресс-конференция оставила тягостное впечатление - разговор шел только о сельском хозяйстве, но говорят об этом давным-давно, а сытости не прибавляется. Оптимистическое заявление одного из новых депутатов, что председатель колхоза есть президент мини-государства, большинство журналистов восприняли как неудачную шутку. Внутри фракции уже сейчас отсутствует единство. Судя по всему, всплывают те противоречия, которые накануне выборов казались неважными. Поэтому бодрые заявления о готовности начать работу, вероятно, - не более, чем декларация. Полученная новым парламентом отсрочка на несколько месяцев - благо для него самого и для страны. Есть хотя бы надежда, что за это время депутаты смогут войти в курс основных проблем, а уже существующие фракции успеют консолидироваться и определиться.

БИРЖИ ◆ БАНКИ
БЕЛОРУССКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА №52 (213) 13.07.95
Главный редактор Александр ВОЛЬВАЧЕВ
Заместители гл. редактора: Игорь ВЫСОЦКИЙ, Александр МИХАЛЬЧУК

Компьютерный выпуск Ирины РАБЕЦКОЙ
Отпечатано с диапозитивов в издательско-полиграфическом предприятии "Сож", г. Гомель, ул. Лепешинского, 1
Тираж 20 000 (1завод - 11350экз.) Цена 1500 рублей
Заказ 540 Подписано в печать 12.07.95
Подписной индекс 63879 Выходит 2 раза в неделю
Учредитель: ЗАО "БЕЛОРУССКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА"
Издатель: ЗАО "БЕЛОРУССКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА"
Председатель правления Петр МАРЦЕВ
Коммерческий директор Константин БАРАНОВ
Менеджеры по рекламе: Галина СЕМЕНОВА, Людмила СМОЛИЙ
АДРЕС РЕДАКЦИИ: 220061, Минск, пл.Свободы, 17-518
ТЕЛЕФОНЫ: (0172) 267-877, 238-588, 269-678,
ФАКС: (0172) 269-678;
E-mail: edit@workpr.minsk.by; FidoNet: 2: 450/45.160
edit@bdg.belpak.minsk.by
КОРПУНКТ В РИГЕ: тел. (0132) 428-188 (г-н ШЕРШОВ В. Ф.)
РЕКЛАМА
Базовая ставка 25000 рублей/кв. см
Ставки за использование рекламной площади на:
- первой полосе - 60000 руб/кв. см,
- последней полосе - 26000 руб/кв. см
Наши реквизиты р/с 4467361 в ОПЕРУ АКБ "Беларусбанк" г. Минска, филиал 34, код 287 получатель - "БИЗНЕС-ПРЕСС" ООО
Заказы принимаются по телефонам: (0172) 238-588, 237-118, 267-877;
Факс (0172) 267-877, 269-678
Указанные расценки действительны до 1 августа 1995 года

ФИСКАЛЬНО-АДМИНИСТРАТИВНЫЙ КОММУНИЗМ - ЭТО НАРОДНЫЙ ПРЕЗИДЕНТ ПЛЮС ЛЮМПЕНИЗАЦИЯ ВСЕЙ СТРАНЫ

Сергей ВАСИЛЬЦОВ

Впервые в истории успех стал пирровой победой для виновников торжества. Не в истории вообще, разумеется, но в истории любви нашего народа к своим вождям и их тезисам, даже самым нелепым. Крутые проценты «за» могут придать основательности субъектам разве чересчур уж значительным - в собственных глазах. В майский референдум обнаружилось, что нет у нас не только нации (гражданского общества), но даже и того, что называют народом. А что есть? Что-то ведь обретается в «краю голубых озер» помимо населения и грохота «птицы-тройки» в «менталитете» последнего? Не печально ли, что значительная часть населения РБ не то что сказала «нет» риторическим фигурам и фигуре Лукашенко, но осталась просто равнодушной к выборам, референдуму и «судьбе нации»? Наверное, нет. Более того, подобное равнодушие к историческим победам не своих «народа», «батьки» и «маток», самый факт безнаказанного отторжения от официальной общественной жизни едва не половины населения РБ - уже можно и должно считать основным достижением десятилетия вялотекущей шизофрении.

Разбираться, отчего белорусы не показались в мае этносом, то дело истории. С другой стороны, нельзя считать нацией некое вече пожеланий вроде «братства», «более тесной интеграции», «дешевых энергоносителей» и прочего т.п. и выдавать это «т.п.» за экономический интерес нации. Братство либо есть, либо его нет, но оно тотчас испарится, едва Россия затопит РБ своим мазутом, а наши добрые берендеи уже через месяц о том не вспомнят и скажут: ученья идут (в соответствующих министерствах, МП и СП) - как уже и было с украинскими радионуклидами. Ибо нация для белоруса - синоним партии, разновидность идеологии: кто не с нами, тот отсутствует.

Любой просто нормальный человек не станет отрицать, что в СССР жилось лучше и легче. При условии, конечно, что наш «любой» имел возможность: 1) жить, 2) быть нормальным. Мало кто возразит также против «более тесной интеграции». Но почему столь же мало упоминается, что речь идет об интеграции чиновника - российского и нашего, доморощенного, и что от подобной интеграции наш «любой» не выиграет ни в чем, даже в цене на билет к сибирскому брату? Да, развитие российских сырьевых источников имеет первостепенное значение для РБ. Но много ли проку народу РБ от своих собственных ресурсов, от тех же минеральных удобрений, например? Вопрос риторический. И точно такое же положение и в России со злосчастными энергоресурсами.

Именно Россия, прежде всего, должна бы проявить интерес к действительно равноправной интеграции. Однако до тех пор, пока в РБ господствует аморфная партия «новых левых», до тех пор Кремль сможет не только практиковать всяческие способы укрепления великодержавного духа путем изъятия вкладов населения, невыплаты зарплаты, развала сельского хозяйства и т.д., но даже позволить себе потеоретизировать на предмет невиданных принципов федеративности в Чечне, Приморье или Севастополе.

Коммунизм не отменяется, а капитализм не вводится декретом, подобно независимости Российской Федерации. Сколько было говорено о государстве-коммуне, выступавшем форменным капиталистом по отношению к собственному народу. С народа же, этой вечно немой глыбы, все как с гуся вода. Народ потому и не индивид, что вне колхоза не мыслит себя равноценным и неповторимым среди других народов. Один пашет, другой собирает им не посеянное, а третий контролирует и судит. Недаром это милое мифологическое сознание носит добрый патриархальный народ, что водится, массой своей, в сельской местности, и верит в доброго президента-батьку, коему мешают в проведении неких чудо-реформ лукавые царедворцы. «Свой» президент рассматривается «своим народом» в качестве символа реакции «деревни» на десятилетия подавляющего господства «города».

«Свой народ» живет еще как бы потенциально и верит в светлое прошлое, ибо там каждый «простой труженик» мог встать в ряды совокупного чиновника и обеспечить себе и потомству прибавочный паек. Но история знает, что рано или поздно неизбежно наступает момент, когда конкуренция среди не помнящей родства поросли приводит к корпоративности, а следовательно, к концентрации власти и, наконец, к жестокой конкуренции внутри самой монополии власти. Достаточно вспомнить годы, предшествовавшие 1985-му.

Имеют ли цену земля, средства производства, «трудящиеся»? Сами по себе в наших условиях - ни гроша. Все это национальное богатство имеет смысл и стоимость только и исключительно в качестве единого и неделимого средства воспроизводства совокупного чиновника, т.е. государства. Допущение личной собственности на землю и средства производства для всех без исключения жителей РБ равносильно для госсистемы акту харакири. В самом деле, каким из известных способов станет размножаться, воспроизводиться чиновник (в том числе Великий), если из его трапезной исчезнут земля, производственные мощности, вечно непротивляющийся налогоплательщик? Но ведь именно в активизации личной инициативы - историческая суть частной собственности. Будь наше государство инструментом национального интереса, оно прежде всего позаботилось бы об эффективности своих производительных сил и о снятии любых преград в их развитии.

Впрочем, чтобы личная инициатива проявилась, необходимы сами индивиды. А индивиды потребуют от государства не только невмешательства в их личные дела, но также и профессионализма в обслуживании общих интересов от чиновника, не потерпят безответственности и пассивности президента и т.д. Создание хотя бы минимальных условий для активизации мелкого, среднего бизнеса и самоуправления, воскрешение среднего класса - вот на что должна бы направляться неуемная харизма Лукашенко. Для этого народ предоставил президенту все мыслимые и немыслимые властные «рычаги», от обыкновенных налоговых до чрезвычайных политических. Если сосредоточить на задаче определения национального интереса все усилия концентрированной президентской власти и всю мощь выкачиваемых из населения фискальной машиной средств, то сроки создания нормальных экономических взаимосвязей были бы минимальны. Примерами земля полнится, и не обязательно китайская.

Именно в формирующемся новом экономическом механизме и, соответственно, среднем классе - основа прогресса, стабильности и мира как в обществе, так и в душе его президента. Президент сетует: «*Я тоже потерпел в свое время*» от командно-административной системы. И не желает более командовать экономикой. Не желает и не может, не умеет. Вот администрирование - другое дело. Иначе как быть с институтом государства и - страшно сказать! - с институтом президентства? «Торгуйте», «снижайте себестоимость» - призывает президент «своих предпринимателей» и «свой народ», и как бы между прочим обвешивает как «своих», так и «не своих» (вторых особенно) пудовыми гирями мыслимых и немыслимых налогов. Призывает к братанию со «своим братским российским (?!) народом», не имея никаких козырей, никакой стратегии в обеспечении приоритета своей промышленности на российском рынке, не имея ни экономической, ни политической силы, с которой бы волей-неволей считалась бы Россия. Вместо этого президент «дальновидно» снимает с себя всякую ответственность: все (!) теперь зависит от политической воли российских властей. Ой ли? А что конкретно зависит от воли г-на президента? Неужели то только, что фискальная машина работает в режиме печатного станка известных времен? Госсистема уже не командует, она - контролирует экспроприацию экспроприированного гражданами у государства: газа, воды, воздуха, словом - всего и вся, но особенно - доходов граждан.

Получается своего рода порочный круг: изымая у населения 1 рубль, самоприватизирующееся государство-рыночник делает из изъятого 2 рубля. Один рубль идет на воспроизводство самого совокупного чиновника с его движимым и недвижимым имуществом. Второй рубль (за вычетом, естественно, чаевых Петру, провернувшему рубль, и Сидору, предоставившему Петру эту возможность) идет «своему народу» на пособие по безработице в 100-200 «баксов» за 10-дневный рабочий месяц, референдумы и прочие зрелища. Так уже было в истории, истории Рима эпохи упадка, в частности. От Рима то лишь отличие, что там люмпен имел привилею зваться гражданином, а в РБ - «скрытым безработным», «простым сельским тружеником» или «своим народом».

Итак, супер-фискал дерет три шкуры с производства. Производство гибнет, и масса населения люмпенизируется. Масса люмпенов жаждет, позабыв о здравоохранении и прочей социальной защите, хотя бы выжить. Выжатые из хиреющего производства соки идут по капле на умиротворение люмпена и на повышение жизненного уровня государства, т.е. совокупного чиновника. Почему на «повышение», спросите? Да потому, что у г-на Лукашенко хватает харизмы заявлять с телеэкрана всей республике: «*Да, народ дал право чиновнику решать - кому, где, когда и сколько...*»

И что же, после этого рискнет кто из «этих супер-демократов», которые, казалось, стояли где-то позади правого президентского плеча, обвинить президента в полном отсутствии приватизации и частного сектора? Надо полагать, что и суперленинцам, мысленно перенесшимся взад левого президентского плеча, также нет нужды сетовать на «своего президента»: при запланированных на 1994 год 20% госсобственности до середины 1995 года реформировано аж 10%! Чем не ностальгическое движение взад, если не к состоянию 1985 года, то к положению пресловутого 1913-го - как минимум! Собственников, конечно, прибавилось. Но большинство граждан лишено даже надежды иметь условия самим решать свою судьбу и действует по дедовскому принципу: все вокруг колхозное, все вокруг мое. И все это под носом у президента-борца, борца с преступностью, коррупцией и прочим т.п.

Более того, у собственников из числа «новых левых», прошедших кумачовую школу «партхозактива», неизбежно возникают корпоративные интересы, тяга к монополии, и к монополии на власть - прежде всего. И вот уже президенту приходится напрягать свою харизму, дабы оградить Петра и Сидора от своего же народа, прицениваюшегося на предмет «кулачить экспроприаторов». Пикантная ситуация для народного президента, не так ли? Но какие еще возможности остаются «своему народу» в условиях, когда самые возможности той или иной деятельности зависят от решения каких-то сидорова или лукашенко, ощущающих - «кому, где и сколько»? Причем оказывается, что народ сам и наделил чиновника этим правом, требуя при этом некоей справедливости!

Но вряд ли президенту доведется долго раздваиваться. Корпоративный собственник а-ля «партхозактив» в РБ слишком ничтожен и жалок, да и мелок по сравнению с российским, а потому более агрессивен и нахрапист по отношению к «своему народу». Скорее Кебич может претендовать на роль премьера-попечителя «новых левых». Впрочем, таковые претензии истощатся в той же прогрессии, в какой неизбежно иссякнет харизма уже самого «своего народа» вкупе с его «своим президентом».

Сколько ни заявляй, что государство - это цель для социальных насекомых, а не технологическое средство самоорганизации, обнаружения и реализации общности интересов десяти миллионов равноценных и равноправных друг перед другом, а не Богом или президентом, граждан - никто и ничто не в силах жить вечно. Даже государство. Тем более, что у государства нет головы, особенно у нашего.

М.ЧИГИРЬ И М.МЯСНИКОВИЧ НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ О...

...Сотрудничестве с МВФ

В ходе состоявшихся в конце июня переговоров белорусской правительственной делегации с представителями Международного валютного фонда в Кран-Монтано (Швейцария) была достигнута договоренность, что МВФ несколько увеличит для Беларуси квоту финансирования. В ближайшее время ЕС и МВФ также проведут переговоры по финансированию Беларуси Евросоюзом. Если в их ходе не будет достигнуто положительного для нашей республики результата, то белорусская делегация дополнительно проведет переговоры с Европейским Союзом.

Если членам делегации не удастся решить вопросы внешнего финансирования в ранее запланированных объемах, Беларусь будет вынуждена пересмотреть внутренние финансовые вопросы. Дефицит бюджета согласован в размере 3,2%. Его требуется уменьшить до 2,9%, т.е. на 0,3%. Сумма, казалось бы, небольшая, но, учитывая задолженность по бюджетным организациям в 2 трлн. рублей на 1 июня 1995г., она довольно существенная. В сложившейся ситуации, чтобы сократить дефицит бюджета, мы попытаемся найти новые источники дохода и недостающие средства. Одним из таких источников видятся новые размеры таможенных тарифов и сборов, которые на сегодняшний день уже фактически действуют. С их учетом мы произведем расчет наших финансовых возможностей и, видимо, даже в случае отказа в финансировании Беларуси Европейским Союзом, по итогам текущего года выйдем на нормальные финансовые результаты. Надеемся, нам удастся убедить в этом и МВФ.

...Тарифах за пользование телефоном

В течение июля в Минске и других городах республики помимо ежемесячной абонентной платы за пользование квартирным телефоном в размере 10 тысяч рублей будет введена дополнительная повременная плата. 1 минута разговора будет стоить 30 руб. Кроме того, все таксофоны в столице во втором полугодии 1995г. также будут переведены на платную систему.

(Окончание на стр. 4)

FOKUE 0913

СОЦИОЛОГИЯ

Независимый институт социально-экономических и политических исследований (НИСЭПИ) продолжает публикацию результатов опроса лидеров мнений - наиболее компетентных и известных специалистов РБ в области политики, экономики, масс-медиа, науки и культуры. В конце мая - начале июня 1995г. был проведен второй опрос лидеров мнений. На вопросы анкеты дали ответы около 100 респондентов. Исследование выполнено при содействии Белорусского фонда Сороса и Международного центра частного предпринимательства (Вашингтон, США). Предыдущую публикацию см. в «БДГ» N49 (210) за 26.06.95г.

Решение президента прекратить ликвидацию военной техники, предусмотренную Договором о сокращении обычных вооружений, как известно, вызвало весьма негативную реакцию на Западе. Западные страны усмотрели в этой акции опасный прецедент нарушения одного из фундаментальных договоров по разоружению. При этом беспокойство усиливалось следующим обстоятельством: официальные лица Беларуси намекали на то, что в основе этого решения лежали не только чисто экономические мотивы (острая нехватка средств), но также и политические (угроза расширения блока НАТО).

Фактический выход Беларуси из Договора о сокращении обычных вооружений вызвал неоднозначную реакцию и у наших респондентов: их мнения разделились примерно поровну (табл. 1). При этом обращает на себя внимание то, что позиция главы государства нашла серьезную поддержку у представителей госструктур. Респонденты, представляющие негосударственные структуры, отнеслись к этому решению более критично.

Таблица 1. Распределение ответов на вопрос: *«Оправданно ли невыполнение Договора о сокращении обычных вооружений, если Запад не предоставит Беларуси 50 млн. долларов компенсации?»*, **(в %)**

	Всего	в том числе представители	
		государ. структур	негос. структур
Да	44,4	66,7	26,8
Нет	43,1	20,0	59,5
Затрудняюсь ответить	11,1	13,3	9,5

Таблица 2. Распределение ответов на вопрос: *«Оправданно ли запрещение коммерческой деятельности в оборонной сфере в соответствии с президентским указом?»*, **(в %)**

	Всего	в том числе представители	
		государ. структур	негос. структур
Да	44,6	56,7	42,9
Нет	30,6	16,7	40,5
Затрудняюсь ответить	19,4	26,7	14,3

Запрещение президентским указом деятельности в оборонной сфере можно оценивать по-разному. С одной стороны, такое решение вполне укладывается в русло традиционного правового государства: главная задача армии - боевая подготовка, а не коммерция. Бесспорно, коммерциализация в данном случае порождает коррупцию в армии, ее постепенное разложение. С этой точки зрения президентский указ вполне обоснован. С другой стороны, в нынешней ситуации подобное решение имеет и негативные аспекты: не является секретом недостаток средств на армейские нужды. Поэтому неукоснительное выполнение указа может заметно снизить шансы армии на выживание. Кроме того, может быть поставлена под угрозу реализация ряда международных проектов по разоружению, осуществляемых Минобороны совместно с западными частными фирмами. Видимо, неоднозначность ситуации и предопределила отношение респондентов к соответствующему президентскому указу (табл. 2).

Коррупция является одной из серьезных проблем в странах с переходной экономикой. Борьба с коррупцией - излюбленная тема политических дискуссий и предвыборных кампаний. Как правило, предлагаются силовые методы решения проблемы.

Опыт экономических реформ в различных странах показывает, что создание рыночных механизмов в краткосрочном периоде может приводить к усилению коррупции. В долгосрочной перспективе развитие рыночных отношений, безусловно, способствует сокращению этого негативного явления. Результаты нашего опроса показывают, что большинство респондентов видят ключ к решению проблемы в экономической сфере (табл. 3). При этом большинство опрошенных считает, что формирование рыночных отношений в различных сферах экономики и приватизация государственной собственности являются главными средствами в борьбе с коррупцией.

Обращает на себя внимание то, что на чисто силовые методы (ужесточение уголовных санкций) рассчитывают менее 30% опрошенных. Нет особых иллюзий у лидеров мнений и в том, что победить коррупцию можно путем повышения оплаты труда у госслужащих, уберегая тем самым их от соблазна получать взятки. Характерно также, что практически никто (1,4% опрошенных) не указал, что для успешной борьбы с коррупцией необходимо ликвидировать весь частный сектор экономики.

Как видим, респонденты в своем большинстве не склонны придавать силовым методам большого значения в борьбе с коррупцией. Адекватно оценивая это явление, они предлагают заведомо более эффективные методы - экономические. Даже те, кто указывали на необходимость ужесточения уголовных санкций, как правило, не ограничивались этим, называя и другие меры.

Выборы - достаточно точный индикатор степени свободы прессы в стране. Во время недавней предвыборной кампании свобода белорусских СМИ в освещении политических баталий была серьезно ограничена законом о выборах, постановлением центральной избирательной комиссии и указом президента. Потому ответ на вопрос о степени свободы в этой ситуации представляется предопределенным, что и подтвердили данные нашего опроса (табл. 4).

Таблица 3. Распределение ответов на вопрос: *«Что нужно сделать, чтобы победить коррупцию в Беларуси?»*, **(в %)**

	Всего	в том числе представители	
		государ. структур	негосудар. структур
Создать реально действующее антимонопольное законодат.	55,6	46,7	61,9
Провести реальную приватиз. госсобственности	69,4	56,7	78,6
Создать эффективные рынки товаров, услуг, рабочей силы, капитала, земли	75,0	73,3	76,2
Увеличить оплату труда госслужащих, чтобы у них не было соблазна коррупции	36,1	33,3	38,1
Ужесточить уголовные санкции против коррумпир. элементов	27,8	30,3	26,2
Национализировать все коммерческие структуры	1,4	0,0	2,4

Как видим, лидеры мнений были достаточно единодушны в том, что государственные СМИ не имели возможности освещать предвыборную кампанию - говорить о выборах, умалчивая о кандидатах весьма затруднительно. В отношении возможностей независимых СМИ мнения экспертов разделились: как и в других ситуациях представители государственных структур были более оптимистичны, чем их коллеги из негосударственной сферы. Причем, представители негосударственных структур намного ниже оценили возможности негосударственных СМИ. Причина здесь, возможно, кроется в различном понимании свободы и несвободы у этих двух групп опрашиваемых: то, что представитель госструктур считает управлением информационным процессом, представитель негосударственных структур назовет подавлением свободы слова.

В заключение отметим, что несвобода СМИ, по мнению наших респондентов, не сводилась только к юридическим запретам. Около 82% респондентов указали, что кандидаты в ходе предвыборных баталий имели неравные условия. При этом 39% опрошенных отметили, что это неравенство проявилось в разных возможностях доступа к СМИ.

Таблица 4. Распределение ответов на вопрос: *«Как проявилась зависимость или независимость СМИ при подготовке и проведении выборов в ВС РБ?»*, **(в %)**
Согласен - С, не согласен - Н, затрудняюсь ответить - З

	Всего			в том числе представители государственных структур			негосударственных структур		
	С	Н	З	С	Н	З	С	Н	З
Государственные СМИ имели возможность:									
- свободно представлять любых кандидатов	11,1	84,7	1,4	26,7	63,3	3,3	0,0	100	0,0
- свободно комментировать и анализировать позиции и программы любых кандидатов	12,5	81,9	4,2	26,7	63,3	6,7	2,4	95,2	2,4
Негосударственные СМИ имели возможность:									
- свободно представлять любых кандидатов	40,3	48,6	6,9	50,0	40,0	3,3	33,3	58,8	9,5
- свободно комментировать и анализировать позиции и программы любых кандидатов	47,2	40,3	6,9	50,0	40,0	3,3	45,2	40,5	9,5

М.ЧИГИРЬ И М.МЯСНИКОВИЧ О...

(Окончание. Начало на стр. 3)

...Курсе белорусского рубля

Экономия государственных средств всегда способствовала укреплению национальной валюты и сокращению дефицита платежного баланса. Дефицит платежного баланса на сегодняшний день составляет $500 млн. Это с учетом энергоносителей, кредитов МВФ, Европейского Союза. Если мы сократим дефицит бюджета, то это положительно скажется на состоянии национальной денежной единицы. Надо сказать, что курс доллара по отношению к белорусскому рублю будет расти. Он не сможет постоянно находиться в замороженном состоянии. Но обвального падения белорусского рубля не будет. Тем более, что мы пересмотрели таможенную политику. Это будет способствовать стабильности национальной денежной единицы. Колебания же курса на уровне 3-4% вполне допустимы. Существенного изменения на валютной бирже не предвидится. Многие хозяйствующие субъекты, которые строили свою политику на обвальной ситуации на бирже, просчитались.

...Налогах за транзит

Во II полугодии правительство ожидает дополнительный приток средств за счет реализации Закона о дорожных сборах, согласно которому в республике вводится налог на транзит для автомобилей, идущих через нашу территорию. В среднем налог за транзит автобуса составит $100, грузовых автомобилей - $160 и $20 – на легковые автомобили.

...Тарифах на жилищно-коммунальные услуги

В программе мер по выходу из кризиса предусматривается поэтапное повышение тарифов на жилищно-коммунальные услуги. Эта норма содержится также в проекте указа, который представлен президенту от имени Кабинета Министров по уточнению бюджета текущего года. В нем высказано предложение, чтобы в среднем до 60% довести объем затрат на коммунальные услуги, которые будут оплачиваться за счет средств населения. А остальные 40% будут покрываться за счет бюджета.

...Таможенных пошлинах, сборах, налогах

К вопросу о таможенных пошлинах на литовской границе. В апреле текущего года было принято постановление КМ согласно которому Литва переведена в список N1 с введением одинарного таможенного сбора. Новая таможенная политика связана, в первую очередь, с подписанием соглашения о едином таможенном пространстве с Россией. Создав его, мы будем иметь одинаковые таможенные сборы. По таможенным сборам - мы приняли большинство в российском варианте.

Сейчас представители Беларуси и Российской Федерации ведут переговоры о снижении пошлин на определенные продукты питания, которые составляют 25%. Это устроить Беларусь не может, так как две трети потребляемого в республике сахара, к примеру, закупается за рубежом. Считаем также высокой таможенную пошлину в 40% для легковых автомобилей.

ИНТЕРФАКС

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ

Белорусская недвижимость - тоже европейская

На конференции Международного и Европейского обществ недвижимости, которая проходила в Стокгольме с 21 июня по 1 июля, Белорусская гильдия специалистов по недвижимости была принята в члены обществ.

На конференции - 1-й конференции Международного общества недвижимости, образованного в прошлом году на базе Европейского общества недвижимости, Американского общества недвижимости, Общества недвижимости Тихоокеанского региона, - рассматривались макроэкономические проблемы недвижимости, в т.ч. «циклы собственности», инвестирование в недвижимость, вопросы планирования и развития недвижимости, жилищного строительства, оценки, законодательства. Одна из главных целей Европейского общества недвижимости - помощь в создании инфраструктуры цивилизованного рынка недвижимости в странах Восточной Европы.

Беларусь была представлена делегацией Белорусской гильдии специалистов недвижимости. Президент БГН Николай Трифонов сделал доклад о ходе реформирования законодательства в области собственности в стране. Выступил также генеральный директор компании "Гамма" (Гомель) Владимир Макаров, рассказав об опыте жилищного строительства в Беларуси негосударственными структурами. Знакомство участников конференции с состоянием рынка Беларуси будет продолжено в октябре на 3-й Международной ярмарке недвижимости стран СНГ, которая пройдет в Минске.

По материалу Информационного агентства БГН

ЦИТАТА НА ЦИТАТУ

Капитан, Капитан, улыбнитесь...

В связи с публикацией 19 мая с.г. в «Народной газете» информации о снятии 16 мая государственного флага Беларуси управделами президента И.Титенковым и его о том, что флаг был разорван, г-н И.Титенков опубликовал в «НГ» заявление, в котором утверждал: «Таких действий я не совершал и даже в мыслях не допускал ничего подобного. Прошу рассмотреть этот случай грубой клеветы в мой адрес и принять меры по опубликованию опровержения в газете» («НГ» от 1.06.95г.).

«...Оно было утилизовано на крыше здания путем разрыва на лоскуты на основании действующего положения по бухгалтерскому учету малоценных и быстроизнашивающихся предметов от 18.10.79. В то же время флаг новой символики был поднят над Резиденцией Президента Республики Беларусь преждевременно... Кроме того, нарушен был порядок утилизации пришедшего в негодность полотнища. В действиях сотрудников Управления делами усматривается состав дисциплинарного проступка» (заместитель начальника управления общего надзора Прокуратуры РБ Г.А. Шостак, 23.06.95г.).

ПОПРАВКА

Министерство по антимонопольной политике, ознакомившись с заметкой в «Белорусской деловой газете» N 50 от 29 июня 1995г. «МВФ может не выделить кредит Беларуси», заявляет, что из соответствующего раздела Государственного реестра хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках Республики Беларусь (автор заметки называет Госреестр списком предприятий-монополистов), исключены все предприятия, в отношении которых осуществлялось государственное ценовое регулирование, в том числе и ПО «Беларуськалий».

Начиная с 15 июня 1995г., регулирование цен (тарифов) сохраняется только на товары (услуги) хозяйствующих субъектов, относящихся к естественной монополии, а также на товары (услуги), предназначенные для обеспечения национальной безопасности, здоровья населения и охраны окружающей среды...

И.о. министра А.АХРАМЧУК

МЕЖБАНКОВСКАЯ ВАЛЮТНАЯ БИРЖА

Дата	Первонач. курс	Курс торгов	V продаж, млн.ед.	Спрос, млн.ед.	Кол-во банков
USD					
10.07	11500	11500	1,954	0,241	15
11.07	11500	11500	1,392	0,408	20
DM					
10.07	8300	8250	0,205	0,056	11
11.07	8250	8230	1,707	0,089	11
RUR					
10.07	2,48	2,50	5.475,4	7.156,6	17
11.07	2,50	2,50	12.183,2	15.075,5	20
KRB					
10.07	0,078	0,078	7.324,0	7.324,0	12
11.07	0,078	0,078	13.090,0	10.628,0	12

Служба информации МЕЖБАНКОВСКОЙ ВАЛЮТНОЙ БИРЖИ

МОСКОВСКАЯ МЕЖБАНКОВСКАЯ ВАЛЮТНАЯ БИРЖА

Дата	Курс руб./ед.	Тренд руб.	V продаж млн.ед.	Спрос млн.ед.	Предл. млн.ед.	Кол-во банков
USD						
10.07	4546	-35	135,990	82,040	162,900	38
11.07	4530	-16	95,650	68,200	142,190	38
DM						
10.07	3254,00	-75	1,180	1,410	3,570	18
11.07	3239,90	-14	1,190	3,620	4,290	25
FRF						
10.07	954	0	0	0,030	0,030	1
KRB (за 100)						
10.07	3,06	-0,03	2900,0	3900,0	46820,0	7
11.07	3,06	0	12140,0	12140,0	11590,0	11
КАЗАХСТАНСКИЙ ТЕНГЕ (за 1 KAT)						
*10.07	72,00/72,30	0	4,000	8,780	2	
11.07	71,50	-0,40	0	0	3,020	2
БЕЛОРУССКИЙ РУБЛЬ (за 10 BLR)						
*10.07	3,92/4,07	0	757,0	200,0	3	
11.07	4,09	-0,04	88,0	88,0	1036,0	3

* *В понедельник, среду и пятницу по KAT и BLR проводятся валютные аукционы (лотовые торги), на которых устанавливаются лучший курс (max) покупки/лучший (min) курс продажи.*

Служба информации МОСКОВСКОЙ МЕЖБАНКОВСКОЙ ВАЛЮТНОЙ БИРЖИ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКАЯ МЕЖБАНКОВСКАЯ ВАЛЮТНАЯ БИРЖА

Дата	Курс руб./ед.	Тренд руб.	V продаж млн.ед.	Спрос млн.ед.	Предл. млн.ед.	Кол-во банков
USD						
10.07	4527	-70	5,460	4,660	7,710	15
11.07	4550	+23	8,770	18,640	8,770	18
DM						
10.07	3249	-90	4,419	2,418	6,189	14
11.07	3261	-18	4,978	4,613	4,978	12

Служба информации С.-ПЕТЕРБУРГСКОЙ МЕЖБАНКОВСКОЙ ВАЛЮТНОЙ БИРЖИ

БИРЖИ РОССИИ И СТРАН б.СССР

Биржа	Валюта	Кол-во банков	Курс	V продаж, млн.ед.	Спрос, млн.ед.	Предл., млн.ед.
10.07.95						
ОВАД, Москва	RUR/USD	-	4614,0	1,370	1,470	0,000
РМВБ, Ростов-на-Дону	RUR/USD	9	4570,0	0,468	0,243	0,568
СВМБ, Самара	RUR/USD	-	4560,0	0,200	2,511	3,101
УВБ,	RUR/USD	10	4557,0	10,240	7,610	12,940
Екатеринбург	RUR/DM	7	3257,0	55,570	10,100	61,410
11.07.95						
ОВАД, Москва	RUR/USD	-	4544,0	1,110	1,450	0,000
РМВБ, Ростов-на-Дону	RUR/USD	8	4528,0	0,280	0,160	0,909
СМВБ,	RUR/USD	7	4530,0	6,448	1,000	6,448
Новосибирск	RUR/DM	2	3210,0	0,100	0,021	0,000
СВМБ, Самара	RUR/USD	-	4503,0	1,700	2,737	1,621
УМВБ,	RUR/USD	36	142600,0	14,300	14,490	9,440
Киев	RUR/DM	21	104500,0	2,990	3,420	1,330
	RUR/BLR	20	13,1	3597,00	3527,00	4521,0
	RUR/RUR	34	30,9	15806,0	16563,0	15806,0

КУРСЫ ВАЛЮТ. БАНКИ БЕЛАРУСИ. 11.07

	1USD		1DM		RUR	
	покуп.	прод.	покуп.	прод.	покуп.	прод.
МИНСК						
АМКОДОРБАНК	11200	11390	7900	8000	2.20	2.30
БЕЛАГРОПРОМБАНК	11200	11500	7900	8300	2.10	2.60
БЕЛАРУСБАНК	11250*	11550*	7900*	8300*	2.40*	2.60*
БЕЛБИЗНЕСБАНК	11250	11550	7850	8250	2.10	2.50
БЕЛВНЕШЭКОНОМБАНК	11000	11600	7960	8290	2.00	2.60
БЕЛИНВЕСТБАНК	11250	11500	7700	8300	2.00	2.50
БЕЛСВЯЗЬБАНК	11200*	11550*	8000*	8300*	2.30*	2.45*
БелПСБ	11250*	11500*	8090*	8300*	2.30*	2.60*
ВИТКОМБАНК	11200	11600	7800	8250	2.00	2.50
ДУКАТ	11250	11550	7900	8250	2.20	-
ИНТЕКСБАНК	11100	11550	7900	8350	2.20	2.50
КОМПЛЕКСБАНК	11220	11550	7928	8230	2.29	2.50
ОЛИМП	11270	11450	7990	8283	2.25	2.40
ПОИСК	11200	11450	7800	8300	2.20	2.60
ПРИОРБАНК	11200	11500	7800	8300	2.10	2.30
ПРОФБАНК	11100	11400	7900	8250	2.20	2.50
СБЕРБАНК	11200	11450	7800	8100	2.00	2.40
СЕРВИСБАНК	11270	11500	8030	8200	2.32	2.42
за RUR	4750	4850	3390	3460	-	-
БАРАНОВИЧИ						
БЕЛАГРОПРОМБАНК	11300	11600	7800	8200	2.00	2.40
БЕЛЖЕЛДОРБАНК	11400	11600	8100	8300	1.90	2.40
БелПСБ	11300	11700	7700	8300	2.00	2.40
БРЕСТКОМБАНК	11200	11600	7900	8200	2.20	2.40
БЕЛВНЕШЭКОНОМБАНК	11300	11600	8000	8300	2.10	2.40
ПОИСК	11300	11700	8000	8200	2.00	2.48
СБЕРБАНК	11300	11650	7500	8100	2.00	2.40
БРЕСТ						
БЕЛАГРОПРОМБАНК	11350	11650	8000	8350	2.00	2.60
БЕЛАРУСБАНК	11300	11639	8000	8320	2.20	2.42
БЕЛВНЕШЭКОНОМБАНК	11350	11600	8050	9000	2.00	2.40
БРЕСТКОМБАНК	11340	11540	8000	8350	2.20	2.40
БРЕСТПРОФБАНК	11330	11520	8000	8200	2.10	2.40
ВЕСТБАНК	11305	11600	7980	9000	1.80	2.40
КОМПЛЕКСБАНК	11350	11500	8100	8300	2.35	2.40
ПРИОРБАНК	11350	11550	8000	8400	2.10	2.40
ПОИСК	11350	11550	8000	8400	2.10	2.40
СБЕРБАНК	11350	11550	7900	8250	2.20	2.40
ВИТЕБСК						
БЕЛАГРОПРОМБАНК	11200	11450	7900	8200	2.15	2.60
БЕЛАРУСБАНК	11200	11500	7900	8200	1.90	2.50
БЕЛВНЕШЭКОНОМБАНК	11200	11500	7900	8400	1.90	2.50
БелПСБ	11220	11450	7800	8250	2.00	2.45
ДУКАТ	11100	11400	7500	8100	-	-
ПОИСК	11000	11490	7500	8200	2.20	2.40
ПРИОРБАНК	11230	11500	7900	-	2.30*	-
ПРОФБАНК	11150	11480	7700	8250	2.00	2.60
СБЕРБАНК	11250	11500	7800	8150	2.10	2.40
ГОМЕЛЬ						
БЕЛБИЗНЕСБАНК	11450	-	7800	8500	2.00	2.70
БЕЛВНЕШЭКОНОМБАНК	11450	11750	8280	8500	1.80	2.50
БЕЛИНВЕСТБАНК	11450	11700	7800	8200	2.25	2.50
БелПСБ	11400	11700	7500	8350	2.10	2.60
ДУКАТ	11350	11590	7900	8250	2.30	2.45
ПОИСК	11500	11700	8000	8200	-	-
ПРИОРБАНК	11450	11700	7700	-	-	3.00
ГРОДНО						
БЕЛАГРОПРОМБАНК	11300	11600	8100	8500	2.20	2.80
БЕЛАРУСБАНК	11400	11580	8150	8250	2.30	2.45
БЕЛБИЗНЕСБАНК	11250	11600	8100	8300	2.20	2.45
БЕЛВНЕШЭКОНОМБАНК	11300	11600	8100	8300	2.10	2.40
БелПСБ	11200	11580	8100	8300	2.10	2.60
ВИТКОМБАНК	11300	11600	8150	8400	2.20	2.50
ДУКАТ	11300	11600	8000	8300	2.10	2.50
КОМПЛЕКСБАНК	11200	11600	8000	8300	2.00	2.40
ПОИСК	11100	11650	7900	8200	2.20	2.40
ПРИОРБАНК	11400	11650	8100	8400	2.00	2.40
ПРОФБАНК	11300	11650	8000	8300	2.20	2.40
СБЕРБАНК	11200	11600	8000	8300	2.10	2.30

** - возможны операции за наличный и безналичный расчет, ** - на чековую книжку*

СЛУЖБА ИНФОРМАЦИИ АССОЦИАЦИИ «RONAS». Минск (0172) 328-715, Брест (01622) 64-797, Витебск (0212) 360-369, Гомель (0232) 535-100, Барановичи (01634) 22-518, Могилев (0222) 223-495, Молодечно (0273) 63-344

МЕЖБАНКОВСКИЕ ТОЛКИ

12 июля

Агентство «Бизнес Тренд Ньюс»

Еще недавно, сравнивая работу двух бирж Беларуси - Межбанковской валютной биржи и Белорусской фондовой биржи, большинство экспертов финансового рынка в один голос говорили о больших и светлых перспективах развития МВБ, поминая объемы сделок и размеры комиссионных. События последних трех недель на валютном рынке могут во многом изменить эту точку зрения. Комиссионные сборы от сделок - основной источник дохода на МВБ и, похоже, источник этот значительно оскудеет.

В течение трех недель происходит значительное снижение объемов сделок по всем валютам. Если недавно средний недельный объем операций с долларом составлял около $30 млн., то за последнее время этот показатель снизился в 4 раза. Причем происходит снижение не только предложения валюты, но не менее значительно упал и спрос. Безусловно, главная причина финансовых трудностей биржи - отмена с 1 июля обязательной продажи части валютной выручки, в результате чего основные валютные потоки переместились на межбанковский рынок.

Комментируя ситуацию, начальник валютного управления Нацбанка РБ Николай Лузгин назвал это временными колебаниями: *«Конечно, с полной либерализацией валютной торговли произойдет изменение структуры валютных потоков, банки в эйфории шарахнулись слишком далеко. Все-таки биржа - очень удобный механизм, и для многих банков гораздо удобнее работать через биржу, у которой развитая система коротношений и налаженная ситема расчетов. Я думаю, что со временем ситуация частично должна вернуться в свое нормальное русло»*. Г-н Н.Лузгин сообщил, что сейчас активно прорабатываются варианты диверсификации деятельности биржи. Программой развития Беларуси до 2000 года предусмотрено, что МВБ станет универсальным органом по регулированию денежной массы в стране, через нее будут идти не только валютные операций, но и операции с кредитами и ценными бумагами государства. Будет расширяться спектр услуг на МВБ.

Достойна внимания реакция дирекции МВБ - быстрое снижение комиссионных сборов по твердым валютам. Кроме того, с начала июля по российскому рублю и украинскому карбованцу вдобавок к котировочной была введена и лотовая торговля. Но, на наш взгляд, при сохранении довольно стабильного курса как российской, так и украинской валюты темпы развития этого вида торговли будут оставаться низкими, по крайней мере, на момент написания данного обзора на МВБ не было зафиксировано ни одной «лотовой» сделки.

На «межбанке» операции по твердой валюте удобны субъектам хозяйствования тем, что продать или купить валюту можно быстрее, нежели через биржу, и дешевле, по крайней мере, на сумму комиссионного сбора МВБ. Операции с мягкими валютами позволяют оперативнее реагировать на нестабильность валют стран СНГ. Правда, риск операций через биржи ниже, чем на «межбанке». Пока преимущества межбанковского рынка пересиливают, специалисты МВБ лелеют надежды, что это продлится недолго. *«Котировки на бирже и на межбанковсокм рынке не будут существенно отличаться хотя бы потому, что мы установили предельную разницу курса контракта по сравнению с официальным в размере 5%. Оба рынка будут дополнять друг друга, что только облегчит НБ возможность влиять на ситуацию на валютном рынке»*, считает г-н Н.Лузгин.

Похожая ситуация сложилась и на кредитном рынке - начиная с 21 июня на МВБ не было запфиксировано ни одной сделки с кредитными ресурсами. В странах с развитой рыночной экономикой, со значительными валютными потоками и нормальной инфраструктурой для проведения спекулятивных операций на финанмсовом рынке возможность работать как на бирже, так и на «межбанке» не вызывает кризиса какого-либо из секторов. Наша специфика заключается в том, что на протяжении последних нескольких месяцев происходит сворачивание деловой активности. Это привело к значительному уменьшению валютных поступлений в страну, нарастанию неразвитости финансового рынка и неуверенности в перспективах как белорусского рубля, так и экономики Беларуси в целом. Остается надеяться, что процесс либерализации валютного рынка не будет остановлен даже ради сохранения валютной биржи.

КУРС РУБЛЯ БУДЕТ РЕГУЛИРОВАТЬСЯ СУГУБО РЫНОЧНЫМИ МЕТОДАМИ - ГЛАВА ЦБР

Регулирование курса рубля на биржевом и межбанковском валютных рынках в границах от 4300 до 4900 за один доллар США будет осуществляться сугубо рыночными методами по уже сложившемуся и отработанному механизму. Об этом заявила в пятницу на пресс-конференции в Москве и.о. председателя ЦБ РФ Татьяна Парамонова. Она пояснила, что этот «отработанный механизм» предусматривает регулирование «через интервенции на Московской межбанковской и региональных валютных биржах, а также на межбанковском рынке столицы с первоклассными уполномоченными банками РФ». «Введение коридора колебаний обменного курса рубля не означает переход к политике фиксированного курса», - подчеркнула она.

Татьяна Парамонова также отметила, что «введение пороговых значений тоннеля колебаний валютного курса придаст валютной политике большую определенность и предсказуемость, в которых не может быть незаинтересованных лиц».

МОЛДАВСКИЙ ЛЕЙ ПРИЗНАН СВОБОДНО КОНВЕРТИРУЕМОЙ ВАЛЮТОЙ

Молдавский лей признан Международным валютным фондом (МВФ) свободно конвертируемой валютой, заявил президент Национального банка Молдавии (НБМ) Леонид Толмач на пресс-конференции в Кишиневе в минувший четверг. Он отметил, что соответствующий документ Молдавия и МВФ подписали 29 июня 1995 года. До этого среди стран СНГ подобное соглашение с фондом подписала только Киргизия. Сняты ограничения на курс покупки и продажи СКВ в молдавских коммерческих банках. Ранее котировки обменных пунктов банков не могли выходить за рамки плюс-минус 1% от курса, установленного по результатам торгов на Молдавской межбанковской валютной бирже (по $, DM и российскому рублю) и плюс-минус 2% по остальным валютам.

Глава НБМ подчеркнул также, что подписание соглашения с МВФ позволит значительно усилить приток иностранных инвестиций в экономику Молдавии, объем которых на сегодняшний день превышает $50 млн.

ЛИТВА

БАНКИ ЛИТВЫ ДОЛЖНЫ ЗАБЫТЬ О БОЛЬШОЙ ПРИБЫЛИ, УТВЕРЖДАЮТ ЛИТОВСКИЕ БАНКИРЫ

Прогноз литовских банкиров о том, что в середине года годовые за кредиты резко снизятся, в большинстве случаев не подтвердился. Например, президент Акционерно-иновационного банка Литвы Артурас Балькявичюс в начале года говорил, что в июне-июле годовые достигнут 25-30%.

Однако политика годовых в отдельных крупных банках Литвы отличается, вместе с тем тенденции в них также несколько иные. Например, коммерческий банк *Vilniaus bankas* снизил средние годовые с 36% в начале года до 28% сейчас. Тем временем в банке *Litimpeks bankas* они повысились с 28 до 36%. Председатель правления банка Гинтаутас Прейдис прогнозирует, что годовые как на кредиты, так и на вклады в ближайшее время не должны увеличиваться, а возможно, еще несколько снизятся. Прейдис также полагает, что банки должны будут смириться с тем, что норма прибыли становится все более близка к мировой, так как уже нет столь прибыльных сфер предпринимательства.

Заместитель управляющего банком «Вильняус банкас» Гинтаутас Барейка утверждает, что в последние месяцы на корреспондентских счетах банков уменьшилось количество свободных денег. Основная причина тому - нестабильное положение экономики страны. Барейка полагает, что из-за увеличивающейся конкуренции предпринимателям все труднее работать в Литве и получать большую прибыль.

Кроме того, руководители банков говорят, что снизить годовые не позволяют очень высокие годовые за правительственные долговые обязательства, которые составляют 36% и больше. Таким образом Литва является едва ли не единственной страной в мире, правительство которой платит столь высокие годовые. Все-таки банкиры надеются, что до конца года эти годовые упадут до 20-25%.

УКРАИНА

ИНФЛЯЦИЯ НА УКРАИНЕ В ИЮНЕ СОСТАВИЛА 4,8%,

сообщил советник президента Украины по макроэкономике Анатолий Гальчинский. В мае уровень инфляции составлял 4,6%, в апреле - 5,8%, в марте - 11,4%, в феврале - 18,1%, а в январе - 21,2%.

По словам А.Гальчинского, основной причиной инфляции является рост цен на коммунально-бытовые услуги в соответствии с обязательствами Украины перед МВФ. Рост цен на услуги составил 16,9% против 7,1% в мае. «Речь идет об управляемом процессом инфляции», подчеркнул он. А.Гальчинский в то же время сообщил, что спад производства в июне составил 1,5%. Советник президента назвал это «тревожным показателем», который «требует соответствующей реакции со стороны исполнительной власти».

Получено по каналам BNS

ГКО: выпуск одиннадцатый

19 июля 1995г. Национальный банк проводит закрытый аукцион по размещению одиннадцатого выпуска государственных краткосрочных облигаций (ГКО). объем выпуска составит 100 млрд.руб., срок обращения - 34 дня. Номинальная стоимость одной облигации - 100 тыс. рублей.

НАЦБАНК СНАЧАЛА НЕ ВОЗРАЖАЕТ, ПОТОМ УЖЕ НЕ НАСТАИВАЕТ

Игорь ВЫСОЦКИЙ, «БДГ»

Нацбанк РБ уже не настаивает на обязательной продаже валюты из уставных фондов банков, а за вырученные рубли индексировать эмитированные акции. Банкирам предоставили возможность повременить с продажей валюты и распределением вырученных рублей на индексацию выпущенных акций - одним из источников пополнения уставного фонда. Однако это не означает, что контроль за его размером ослабнет. Нацбанк по-прежнему отслеживает выполнение норматива размера уставного фонда, отраженного на балансовом счете 010.

Объявляя 12 июня т.г. о необходимости продажи валютных компонентов уставных фондов банков до 1 июля т.г., Нацбанк имел целью стимулирование спроса на белорусские рубли (единственное платежное средство) и упрощение оценки размера уставных фондов банков по текущему обменному курсу. По-видимому, наиболее важным обстоятельством, подвигнувшем Нацбанк на столь неординарную акцию, было намерение покончить с практикой искусственного увеличения номинала акционерного капитала на сумму нереализованных курсовых разниц при стабильном обменном курсе рубля. Поэтому и было предложено проиндексировать банкам выпущенные акции путем реализации за рубли части собственных инвалютных резервов.

Однако 26 июня НБ отодвинул срок реализации своего предписания, предоставив возможность банкам вернуть размещенную в депозитах или кредитах валюту из уставных фондов для конвертации ее за счет собственных средств. Из разъяснений НБ РБ следовало, что «*Национальный банк не возражает в проведении этой операции после возврата банку валютных средств по истечении договорных сроков*».

На следующий день в новых разъяснениях Нацбанк и вовсе дал понять, что решение принято скоропалительно и, «*учитывая непонимание и неприятие большинством руководителей банков сути и целей объявленной операции, ведущей к индексации номинальной стоимости акций (весьма выгодной для акционеров), правление НБ не настаивает на реализации нашего предписания...*».

На самом деле продажа валюты из уставных фондов банкирам выгодна. Валюта, хоть и числится в уставном фонде, но реально работает, будучи размещенной в депозитах других банков или выданной в кредит. Но в собственных средствах валютная часть уставного фонда числится по курсу в рублях на дату внесения, размещенная же в виде кредитов или депозитов она оценивается по текущему курсу. При этом нереализованные курсовые разницы, возникающие за счет работы валюты актива, относимые в балансе на счет 017 по последним предписаниям Нацбанка, фактически можно уподобить «воздуху», за счет которых будут проиндексированы эмитированные акции и дополнен фактический размер уставного фонда в рублях.

Переоценка уставного фонда банка напоминает процедуру переоценки стоимости основных средств - за счет поправочных коэффициентов оценивается реальная стоимость товара на данный момент. Разница, правда, в том, что использованная в уставном фонде валюта фактически себя уже оправдала за счет полученных процентов по депозитам. Доход от депозитов составляет прибыль, распределяемую по фондам, поэтому предписания НБ, по сути дела, лишь позволяют банкам воспользоваться нереализованными курсовыми разницами и за их счет нарастить размер уставного фонда.

Выгоду, вопреки предварительным анализам последствий акции по переоценке УФ, получат акционеры банков. Единственное же, что не устраивало банкиров, так это сроки исполнения предписаний (меньше 3 недель) и необходимость скрупулезных расчетов их последствий. Потребовалась отсрочка, она и была достигнута в переговорах представителей крупных банков с руководством Нацбанка. Пожалуй, сыграла роль и привитая Нацбанком дисциплина - необходимо исполнять его предписания, даже если они спорны, грешат поспешностью и чреваты малопредсказуемыми последствиями. Нацбанк, похоже, непреклонен в том, что УФ будут формироваться только в национальной валюте, а работать с валютой банки могут, привлекая ее во вклады или приобретая за счет собственных средств.

Правда, несколько совместных банков и филиалы иностранных обнаружили в акции противоречие с законом об иностранных инвестициях. По закону, если какие-либо нормотворческие новации ухудшают положение иностранного инвестора, то в течение 5 лет к нему применяется ранее действовавшее законодательство, по которому происходила регистрация банка. В то же время признаки ухудшения положения инвесторов усмотреть трудно, поскольку валюта уставного фонда работает в активных операциях (валюта в уставных фондах этих банков, включая российские рубли, составляет около $6 млн.).

Что может насторожить банкиров, так это не совсем понятная ситуация с налогообложением индексации УФ. Как известно, 19 июня пленум Высшего хозяйственного суда принял решение отменить письма и разъяснения налоговой инспекции о 15%-ном налоге на чистую прибыль, направленную банками на индексацию стоимости эмитированных акций. Но налоговая инспекция на данное решение подала протест.

Несмотря на внезапно сменившуюся тональность предписаний, Нацбанк не отходит от требований фиксировать размер УФ банков в балансе по счету 010 без учета переоцененной по текущему курсу валюты. Вот здесь и возникают любопытные ситуации у некоторых крупных банков. У того же «Приорбанка» с учетом $11 млн. в уставном фонде по текущему курсу размер УФ составляет почти 18 млрд. руб., которых едва хватило для выполнения норматива НБ на 1 июля (1100 тыс. экю). На счету 010 у Белпромстройбанка числится менее 13 млрд. руб. (меньше 1 млн. экю), и если бы не валютные взносы в УФ, до норматива банк бы не дотянул.

ВАЛЮТА И ПРОСТО ДЕНЬГИ

ТУЗ, ВАЛЕТ И ВСЯКИЙ СБРОД НУДНО ВОДЯТ ХОРОВОД

Группа экспертов специально для «БДГ», Рига

Карточных шулеров, а не пекущихся о благе Латвии людей напоминают нынче большинство партийцев и чиновников, расхлебывающих заваренную «Балтией» кашу. Тут тебе и попытка назначить свои козыри - администраторов неплатежеспособного банка. Здесь же подтасовка колоды: сперва главным приоритетом объявили недопущение спада в экономике, теперь - социальную защищенность вкладчиков. Не забыли мухлевщики про ставки: вначале Гайлис обещал полностью и всем, сегодня - лишь по 500 латов на нос жителя Латвии.

По ходу дела меняются даже правила. К примеру, министр финансов, ничуть не смущаясь, в своей деятельности опирается на еще не принятый закон о санации банков. И назначает заседание рабочей группы в целях обсуждения порядка выплаты вкладов физическим лицам. Хотя существующее законодательство ставит физических и юридических лиц в общую очередь сразу после коммерческих банков.

Однако, по мнению политиков-однодневок, цель оправдывает средства, а победителей не судят. И горе проигравшим выборы - оппозиции опять придется работать языком, пока другие будут набивать себе карманы из государственных кормушек. Неудивительно, что возместить вкладчикам деньги сегодня обещает практически каждая вторая партия - только дайте им пробраться в Сейм.

Стремясь разыграть козыри, имеющиеся лишь у правительства, премьер посулил «льготные» кредиты фирмам, чьи деньги зависли на счетах в «Балтии». По имеющейся информации, годовая ставка определена в 30%, к тому же необходимо обеспечение и справка об уплате всех налогов. Забавно, что под нормальное обеспечение ряд коммерческих банков предоставляет куда более дешевые кредиты. И без всякой уплаты налогов.

На фоне фактического краха трети латвийских банков как-то незамеченным прошел вторичный арест имущества и счетов *Bonus Inc.* вкупе с *Bonus Ltd.* Грозный Репше на сей раз резину не тянул - деятельность бонусовского «Кредо-банка» приостановлена в тот же день. Насколько экспертам известно, за спинами оффшорок, ходатайствовавших об аресте, скрывается один из крупнейших российских монстров - ОНЭКСИМБАНК, в надежде на приличный бонус доверивший рижанам депозит в $12 млн. Кроме того, на 3,5 млн. латов кредита бонусятам залетела многострадальная «Балтия».

Конечно, очередной прокол латвийских махинаторов словоблудные журналисты непременно раздуют под тем соусом, что российский капитал полностью уйдет из Латвии. А мост Россия-Европа полностью прогнил. Только вот незадача - на мосту деньги никто не хранит. А хранилища типа «Бонуса» или «Балтии» с ее 90% годовых даже год назад скорее смахивали на рижский МММ, чем на балтийскую Швейцарию.

В то же время транзит денег через Латвию постоянно растет. Ведь валютное, таможенное и банковское законодательство в СНГ свирепеет каждый месяц. Соответственно, расчеты экспертов показывают, что ежедневный оборот на линии Восток-Латвия-Запад уже достиг $170-180 млн. с перспективой роста до $200 млн. к концу летних отпусков. Понятно, что часть этих капиталов оседает в паре-тройке процветающих латвийских банков, избравших своим бизнесом обеспечение финансовых операций на рынках России, Украины, Беларуси и Средне-Азиатского региона.

Чтобы не быть голословными, приведем пару свеженьких примеров из жизни соседей. В Киеве президент Леонид Кучма распространил призыв к увеличению доли государства в капитале трех ведущих украинских банков - «Украина», «Проминвестбанка» и «Укрсоцбанка». Мол, западные государства тоже часто прибегают к такой мере, как национализация банков. Именно таким образом государство смогло бы кредитовать необходимые программы и приоритетные отрасли хозяйства.

А в России всеобщее волнение вызвала телеграмма ЦБ РФ, предписывающая до 30 июня собрать всю наличку от предприятий любых форм собственности в кассы коммерческих банков.

(Окончание на стр. 7)

КРЕДИТНЫЙ РЫНОК

Финансовые брокеры бродят по рынку в поисках лучшей доли

Агентство «Бизнес Тренд Ньюс»

За последние две недели на МББ не было зафиксировано ни одной сделки по купле-продаже кредитных ресурсов. Процентные ставки на межбанковском рынке упали до рекордно низкого уровня - 35% годовых, а средства *overnight* вообще можно было купить за 16%-10% годовых. Эксперты не могут однозначно ответить на вопрос, надолго ли. А дилеры не могут прийти в себя, с ностальгией вспоминая недавние 750% годовых. Скорее всего, как мы и предполагали две недели назад, эра сверхприбылей на рынке МБК завершилась. В этом есть и определенные плюсы. Например, может несколько оживиться кредитование торговых операций при разумной системе страхования риска невозврата.

На прошлой неделе Сбербанк наконец-то снизил ставку по срочным вкладам для физических лиц. Напомним, что он давал 20% в месяц или 240% годовых. Эта ставка наверняка привлекла в банк значительные средства, но размещать привлеченные средства банк при сложившейся конъюнктуре финансового рынка мог (в зависимости от срока) под 35%-120% годовых. Попытка руководства Сбербанка установить своим отделениям минимальные ставки размещения приводила к тому, что огромные деньги вообще выключались из оборота и не работали. Такая «затоваренность» дорогими пассивами, без сомнения, сказалась на финансовом состоянии банка. Рынок неумолим, и сейчас Сбербанк предлагает своим вкладчикам более реальные проценты. Вкладчикам остается надеяться, что снижение ставки не повлечет изменений условий заключенных ранее договоров.

Ситуация, в которой оказался Сбербанк, в некотором смысле типична для всей банковской системы Беларуси. Огромные колебания процентной ставки заставляют быстро менять не только тактику, но и стратегию своего поведения на рынке. Практически это невозможно сделать так же стремительно, как меняется ставка. Реально сделать вывод о том, что шок процентных ставок является одной из причин появившейся убыточности банковской системы страны.

Именно с ситуацией на рынке межбанковских кредитов связана и возросшая активность на вторичном рынке ГКО Минфина РБ. Большинство дилеров готовы открывать позицию на покупку ГКО, и есть сложности с поиском желающих продать. Сейчас, даже в случае обложения всеми налогами (к сожалению, ясности в этом вопросе нет до сих пор) дохода продавца после продажи облигаций 10-го и, особенно, 9-го выпусков на вторичном рынке, его чистый доход намного превысит текущий доход от операций с кредитами на «межбанке». Остаются популярными сделки *репо*, хотя при взимании налогов на вторичном рынке для первоначального продавца такая операция становится абсолютно невыгодной.

Недавно на проходившем собрании на МВБ дилеров рынка ГКО при внесении изменений в проект письма, адресованного председателю правления НБ РБ С.Богданкевичу, была затронута очень серьезная проблема. Дело в том, что Госинспекция РБ по ценным бумагам намерена забирать лицензии у профучастников, работающих с ГКО на том основании, что профучастники, по мнению инспекции, должны работать исключительно с ценными бумагами, выпуск и обращение которых регулируется Законом «О ценных бумагах и фондовых биржах», т.е. с акциями и облигациями. Потому участники совещания предложили Нацбанку выступить координатором работы Госинспекции, Минфина по регулированию рынка государственных ЦБ. Необходимо, как и в странах с развитой рыночной экономикой, поделить рынок ЦБ с тем, чтобы каждый из вышеперечисленных субъектов занимался регулированием относящемуся к его компетенции сегменту рынка ЦБ. Правда, Госинспекция может потерять в результате раздела статус монопольного контролера, а профессиональным участникам рынка могут разрешить свободно работать со всеми видами ЦБ, но что в этом плохого?

ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ на 13.07. оказывают:

a.НАЛИЧНАЯ ВАЛЮТА ЗА БЕЗНАЛИЧНЫЙ БЕЛОРУССКИЙ РУБЛЬ. (ПРОДАЖА)

НАИМЕНОВАНИЕ	ВАЛ.	КУРС	УСЛОВИЯ	СУММА	СРОКИ	ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ	ПРИМЕЧАНИЯ	ТЕЛЕФОНЫ
КОНТИНЕНТ	USD	по дог.	по дог.	любая	день в день	по пост. денег на счет	постоянно	262458 262459
АНТАРЕС	USD	по дог.	по дог.	любая	день в день	по пост. денег на счет	банковские гарантии	729036
IP (лицензия N26)	USD	МВБ +5%	по дог.	любая	день в день	по пост. денег на счет	физ. лица; командир.	395629 394526
КОМТРАСТИНВЕСТ	USD	по дог.	по дог.	от $1000	день в день	по пост. денег на счет	банковские гарантии	768187 292141
ОРГАНИЗАЦИЯ	USD	по дог.	по дог.	любая	по договор.	по договоренности	постоянно	216081 215019
ФИРМА	USD	по дог.	по дог.	от $1000	по договор.	по договоренности	постоянно	(0222) 252590 (0222) 221424

b.НАЛИЧНАЯ ВАЛЮТА ЗА БЕЗНАЛИЧНЫЙ БЕЛОРУССКИЙ РУБЛЬ. (ПОКУПКА)

НАИМЕНОВАНИЕ	ВАЛ.	КУРС	УСЛОВИЯ	СУММА	СРОКИ	ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ	ПРИМЕЧАНИЯ	ТЕЛЕФОНЫ
ОРГАНИЗАЦИЯ	USD	по дог.	по дог.	любая	по договор.	по договоренности	постоянно	216081 215019

c.НАЛИЧНАЯ ВАЛЮТА ЗА БЕЗНАЛИЧНЫЙ РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ

НАИМЕНОВАНИЕ	ПОКУПКА	ПРОДАЖА	СУММА	СРОКИ	ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ	ТЕЛЕФОНЫ
ОСВЕЯ-ИНВЕСТ	—	до 4.0% от ММВБ	любая	1 банк. день	2 дня после конверт.	567789 201252

d."МЯГКАЯ" ВАЛЮТА ЗА БЕЗНАЛИЧНЫЕ РОССИЙСКИЙ И БЕЛОРУССКИЙ РУБЛИ (взаиморасчеты)

НАИМЕНОВАНИЕ БАНКА	ВАЛЮТА	ПОКУПКА	ПРОДАЖА	СУММА	СРОКИ	ПРИМЕЧАНИЕ	ТЕЛЕФОНЫ
АКБ "НОВОКОМ"	RUR/BRB KRB/BRB RUR/USD	2.49 0.077 ММВБ+1.2%	2.51 0.079 ММВБ-0.2%	любая	—	возможна взаимная конверсия вал.	680345 603402
	Возможны операции с LTL, LAT, EEK, MOL, UZS, KGS, TUM, AZM, ARD, GRK						
НАИМЕНОВАНИЕ	ВАЛЮТА	ПОКУПКА	ПРОДАЖА	СУММА	СРОКИ	ПРИМЕЧАНИЕ	ТЕЛЕФОНЫ
КОНТИНЕНТ	RUR/BRB	по договоренности		по договор.	1 день (по копии пл. поручения)	—	262458 262459
ФИНВЭЙ	RUR/BRB KRB/BRB	по договоренности		любая	по договор.	постоянно	334215
НАИС	RUR/BRB KRB/BRB	по договоренности		любая	1 день (по копии пл. поручения)	постоянно	644551 631469 649009
ОРГАНИЗАЦИЯ	RUR/BRB KRB/BRB	по договоренности		по договор.	1-2 банк. дня (по копии пл. поручения)	конвертация за нал. и безнл. расчет	216081 215019

e.УСЛУГИ В КОНВЕРТАЦИИ И ОПЛАТА ВАЛЮТНЫХ КОНТРАКТОВ

НАИМЕНОВАНИЕ	ПРОЦЕНТ ОТ СУММЫ	СТРАНА	УСЛОВИЯ	ТЕЛЕФОНЫ
НАИС	по договоренности	любая	по договоренности	644551 631469 649009
КОНТИНЕНТ	2 - 3 %	любая	по договоренности	262458 262459

f.РАЗМЕЩЕНИЕ СВОБОДНЫХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

НАИМЕНОВАНИЕ	ВАЛ.	НОМИНАЛ	ПРОЦЕНТЫ ПО КАЛЕНДАРНЫМ ДНЯМ										ТЕЛЕФОНЫ
			5	5-12	13-21	22-28	45	60	90	120	180	360	
ЕВРОФИНАНС	BRB	свыше 50 млн.	размещение свободных денежных средств в ГКО, КО НБРБ, векселя										334715 334022 334352 334567
ОСВЕЯ-ИНВЕСТ	BRB	размещение свободных денежных средств на любой срок											567789 204917
ИНФОПОРТ	BRB	Межбанковский рынок, ГКО, КО НБРБ											236745

g.ОТКРЫТИЕ ТЕКУЩИХ СЧЕТОВ В ЗАРУБЕЖНЫХ БАНКАХ

НАИМЕНОВАНИЕ	ВАЛЮТА	НАИМЕНОВАНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО БАНКА	СТРАНА	ЦЕНА	ТЕЛЕФОНЫ
US TRAVEL COMPANY, БелВоК о.о.о.	мультивалютный, включая валюты СНГ, наличные в Минске	Rietumu Bank, номерной (кодированный) счет за один день	Латвия	$150 (в руб.)	683339 8-0172 101149 (набор всех цифр обязателен)
	Твердые валюты	Barclays Bank, Midland Bank, National Westminster Bank	Англия	$650 (в руб.)	

h.ОФФШОРНЫЕ КОМПАНИИ

НАИМЕНОВАНИЕ	СТРАНА	МЕТОД РАБОТЫ	РАСХОДЫ	ЦЕНА	ТЕЛЕФОНЫ
US TRAVEL COMPANY, БелВоК о.о.о.	США: штаты Делавер, Невада, Вайоминг, Аляска	безналоговая схема и схема минимизации налогов с регистрацией федеральной налоговой службы	от $125	$750-1700 (в руб.)	683339 8-0172 101149 (набор всех цифр обязателен)
	Острова в Карибском море	оффшор	от $350	от $1950 (в руб.)	

$3 — 1, 2 — Максимальное количество позиций разделов A,B

По курсу НБ РБ на день оплаты

$4 — 1, 2, 3, 4 — Максимальное количество позиций остальных разделов

Ответственность за достоверность информации несет рекламодатель

По вопросам размещения Вашей информации в разделе "Финансовые услуги" в очередной номер газеты обращайтесь по т./ф. (0172) 269 678.

ВАЛЮТА И ПРОСТО ДЕНЬГИ

ТУЗ, ВАЛЕТ И ВСЯКИЙ СБРОД НУДНО ВОДЯТ ХОРОВОД

(Окончание. Начало на стр. 6)

Народ воспринял это ни более, ни менее, как первый шаг очередной денежной реформы. Как оказалось, панику вызвало желание г-жи Парамоновой не ударить лицом в грязь перед МВФ, который вот-вот отвалит Москве очередную порцию из резервного кредита в $1 млрд.

Правда, огульно хулить все мероприятия Центробанка все-таки не стоит. Тем более, что идея фиксированного курса RUR/USD достойна внимания. А чего стоит инициатива Московского управления ЦБ РФ, опубликовавшего адреса акционеров некоторых обанкротившихся кредитных учреждений. Вот, наверное, вкладчики повеселились и душу отвели. Не взыщешь деньги, так хоть окна побьешь да все стены матом испишешь.

ПОЗДНО ПИТЬ «БОРЖОМИ»

Можете смеяться, но наместнику государства в банке «Балтия» указали на дверь. Как ни очерняла официальная пропаганда «план Лавента», оказалось, что и министерским умникам предложить нечего. А премьерские обещания расплатиться с вкладчиками до осени к тому же вступают в противоречие с латвийскими законами. Правда, теперь он их срочно переименовал в политические обещания. Наверное, это лучше, чем долговые бумажки правительства, оплату которых потом можно было бы требовать через суд.

Однако, хотя Банк Латвии и правительство получили по рукам, их лихорадочные действия по признанию «Балтии» неплатежеспособной вполне логичны. Во-первых, потеряла опасную актуальность комиссия Осиса, подозреваемого в порочных связях с поверженным банком. Поговаривают, что только беспорядок в юридической документации не позволил кое-кому вовремя изъять компрометирующие документы.

Во-вторых, пока доверчивые частные вкладчики внимали сладким речам г-на Гайлиса, Сбербанк и «Капитал-банк» подавали иски в суд. Выиграв дело, истцы взыскали бы свои деньги в обход распоряжений о замораживании сумм, зачисленных до 23 мая.

Другое дело, что появление подобных распоряжений можно объяснить лишь мозговой недостаточностью. Впрочем, таковы издержки лишь политически ответственного правительства, изначально сформированного из местных марксов и энгельсов заместо рокфеллеров и морганов.

Но вернемся к коммерческим банкам, до горла которых еще не дотянулись костлявые пальцы политдеятелей. Имеющиеся в распоряжении экспертов данные позволили вывести также показатели краткосрочной и долгосрочной ликвидности - от недостатка обоих страдает более половины кредитных учреждений. Особенно несладко приходится двум государственным - УНИ и опять же Сбербанку, в пассивах которых имеется на несколько десятков миллионов латов облигаций, погасивших «плохие» кредиты. Пока государство поддерживает их своими деньгами, они живы. Но ходят упорные слухи, что в связи с дырявым бюджетом казна прекратит выплату процентов горе-банкам. Освободившиеся средства планируется направить на выплату пенсий и других социальных пособий.

Большие убытки Сбербанка в прошлом (2.975.000 Ls в 1994г. и 7.838.879 Ls с начала деятельности) и вовсе превращают его из крейсера в подводную лодку. За первые пять месяцев 1995-го Сбербанк утратил еще 94.935 Ls при своем и без того скудном собственном капитале в 281.395 Ls. Ненамного краше покойников выглядят также другие лидеры банковского рейтинга Ассоциации коммерческих банков, несмотря ни на что активно защищающей своих членов.

Убытки ушедшего года тянут вниз Транзитный банк, отрицательное влияние на который оказали также кадровые перестановки в Службе госдоходов. Германо-Латвийский банк (где, по слухам, русским духом пахнет гораздо больше, чем немецким) уже практически покрывает прошлые просчеты 12-миллионной кредитной линией ЕБРР. Сакару-банк убытки 1994-го пытается компенсировать накоплениями в приватизационных сертификатах.

Куда бедному крестьянину податься? Наверное, в Земес-банк. Заводчанину? В РКБ. Спекулянту? В Парекс. Эта тройка и 1994-й с прибылью завершила, и в этом успела навариться. Скажете: на народном горе. Так хоть не лопнут. Про остальную финансовую мелочевку вообще думать страшно. Переломным моментом для них, как и для нынешних правителей, явятся выборы. А дальше или прихлопнет Репше, запретив принимать депозиты, или вместо всей кучи возникнет большой банк под названием «Латвийское морское пароходство», получивший себе лучшую половину кредитного портфеля «Балтии». Короче, поздно пить «Боржоми».

Неудивительно, что мало находится охотников на правительственные долговые обязательства. Дисконтная ставка впервые достигла 32% годовых. К слову, предложи сегодня какой банк столько же, клиентов бы как ветром сдуло. Любопытно, что в то же самое время БЛ предлагает кредиты всего лишь под 26,5% годовых. Следовательно, можно навариться без всякого риска. Закономерный итог подобной государственной политики - резкий отток латов из оборота. Майский баланс БЛ показал уменьшение латовой массы на 21.712 млн. Ls. Вывод - население и коммерческие структуры в качестве валюты накопления меняют ориентацию на более твердые деньги.

Сеймовские фракции явно приуныли. Не слышно ни одного реального рецепта оздоровления экономики. Симптоматично, что бюджетный кризис верхушка страны поручила преодолевать силовым структурам. Среди запланированных мероприятий: проверки и досмотры, облавы и засады, подставки и прочие заподлянки, включая преследование на вертолетах.

ПРАВИТЕЛЬСТВО И ЦЕНТРОБАНК РОССИИ УСТАНАВЛИВАЮТ ГРАНИЦЫ ОБМЕННОГО КУРСА РУБЛЯ К ДОЛЛАРУ В III КВАРТАЛЕ 1995г.

Правительство и Центробанк РФ установили с 6 июля 1995г. до 1 октября 1995г. границы изменений обменного курса рубля на биржевом и межбанковском валютном рынке от 4300 до 4900 руб. за 1 USD.

В совместном заявлении Кабинета Министров и ЦБ РФ отмечается, что данные меры принимаются *«в целях обеспечения стабильности на валютном рынке, защиты отечественных производителей и населения»*. Правительство Российской Федерации и Банк России, подчеркивается в документе, *«обеспечат возможность беспрепятственной покупки и продажи иностранной валюты на внутреннем валютном рынке Российской Федерации в соответствии с действующим законодательством и поддержат обменный курс рубля в указанных границах мерами бюджетной, денежно-кредитной и валютной политики»*.

НЕСКОЛЬКО ПРОГНОЗОВ КУРСА РУБЛЯ

Первый - «оптимистический», в реализацию которого, кроме отдельных членов правительства, мало кто верит. Он состоит в том, что с начала июля доллар продолжит приближение к паритету покупательной способности, который расположен сейчас где-то между 2 и 4 тыс. руб./$. К концу июля равновесие будет наконец достигнуто в районе 4 тыс.руб./$. Затем возможны два варианта - фиксация этого равновесия либо плавное повышение курса доллара вместе с инфляцией до уровня 4700 руб/$. Вероятность развития событий по этому сценарию равна примерно 20%.

Второй - «оптимальный», желательность которого очевидна практически всем здравомыслящим наблюдателям. Он состоит в том, что в области валютной стабилизации и сближения паритетного курса с биржевым в этом году надо остановиться на достигнутом и постараться «не упустить полученного». Ведь те процессы, которые сейчас наметились на рынке (рост валютных резервов ЦБ РФ, дедолларизация и т.д.), к сожалению, обратимы. Исходя из этого, важно удержать доллар от дальнейшего падения в июле, а к концу августа вернуть его на уровень 5 тыс.руб/$. Покупательная способность доллара от этого не изменится, т.к. цены за этот период вырастут в России на 8-12%. После чего в сентябре курс будет определяться преимущественно инфляционными ожиданиями, которые выведут его на уровень 5400-5800 руб/$. Хотелось бы верить, что вероятность этого сценария превышает 50%.

Третий - «пессимистический» вариант базируется на предположении, что как и раньше, валютный рынок не слушается российских властей. Второй предпосылкой реализации этого сценария является предположение о том, что за падением доллара стоит в большей степени чья-то игра, которая рано или поздно закончится. В этом случае доллар не должен отставать от инфляции больше, чем на 20% в год. К концу сентября потребительские цены в России возрастут примерно в 2,1 раза по сравнению с началом года и в 3,2 раза по сравнению с концом сентября 1994г., когда доллар неудержимо рвался к отметке 3 тыс.руб./$. Оптовые цены промышленности, базовые цены на ресурсы, расценки на услуги возрастут еще в большей степени. Т.о., доллар к концу сентября должен достигнуть отметки как минимум 6300 руб/$. И это произойдет либо плавно, либо через всякие «черные пятницы». Вероятность третьего сценария оценивается в пределах 30%. Но внутри него высока именно вторая, самая неблагоприятная вероятность резкой дестабилизации валютного рынка, а вместе с ним и других финансовых рынков.

ФИКСИРОВАННЫЕ КОЛЕБАНИЯ КУРСА РУБЛЯ НЕ СКАЖУТСЯ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ, НО И НЕ УВЕЛИЧАТ РОССИЙСКИЕ ИНВЕСТИЦИИ В НЕГО

Эксперты фондового рынка считают, что фиксация колебаний курса рубля к доллару в пределах 4300-4900 руб./$1, введенная правительством и Центральным банком РФ до 1 октября, не окажет негативного влияния на рынок, но и не приведет к увеличению в него российских инвестиций.

Как сообщила инвестиционная компания «НИКойл», установление фиксированного курса обмена рубля никак не повлияет и на активность иностранных инвесторов. Между тем, эксперты банка «Менатеп» полагают, что активность иностранных инвесторов увеличится, поскольку на них «сильное влияние оказывает любое известие о стабилизации в России».

По материалам агентства «Интерфакс»

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В 1992-94 ГГ.
Итоги и перспективы

Юрий ЕФИМОВ, начальник отдела по работе со странами Европы и СНГ МВЭС РБ,
Наталья ПИСАРЕНКО, консультант отдела внешнеэкономического сотрудничества БТПП

В представленном исследовании авторы предприняли попытку анализа состояния внешней торговли Республики Беларусь за последние несколько лет. Главная трудность при проведении анализа заключалась в отсутствии сопоставимых данных за предшествующий период, что не позволило расширить временные рамки исследования. Определенные сложности возникли и с обработкой имеющихся данных из-за постоянно меняющейся методики их представления.

Хотелось бы более детально рассмотреть торгово-экономические отношения со странами СНГ, но такой анализ ограничивается как объемом статьи, так и имеющимися статистическими материалами.

Отличительной особенностью данного исследования является использование методов математической статистики для обнаружения видов скрытых зависимостей между наблюдаемыми показателями. Авторы выражают благодарность Научно-консультационному центру экономико-математических исследований и прогноза при БГУ за предоставление программного обеспечения, позволившего провести обработку и анализ статистической информации.

Внешняя торговля - важнейшая сфера деятельности, в значительной мере отражающая положение дел в экономике страны. В экономическом анализе теме международной торговли традиционно уделяется большое внимание. Современная мировая экономика транснациональна, то есть представляет собой совокупность государств, фирм и финансовых компаний.

Провозгласив в 1991 году независимость, Беларусь встала перед необходимостью включения в эту сложнейшую систему на правах самостоятельной единицы мирового рынка. В условиях внутреннего экономического кризиса, разрыва традиционных связей с партнерами в странах бывшего СССР внешняя торговля стала играть важнейшую роль в стабилизации экономического положения в стране.

Анализируя внешнюю торговлю Беларуси, за отправную точку следует взять 1992 год, так как именно с этого момента Беларусь начала реально осуществлять собственную внешнеэкономическую политику. Параллельно с созданием условий по переходу к рыночной экономике и интеграции в мировую экономику, предпринимались шаги по организации системы внешнеэкономических связей. В процессе либерализации внешнеэкономической деятельности каждый субъект хозяйствования получил право на самостоятельное ведение ВЭД, была создана система тарифного и нетарифного регулирования внешней торговли и т.д.

Географическая структура внешней торговли

Рассматривая внешнюю торговлю Республики Беларусь, необходимо прежде всего рассмотреть ее географическую структуру. Очевидно, что чем шире спектр стран, с которыми мы имеем торговые отношения, тем меньше зависимость от рыночной конъюнктуры в том или ином отдельном регионе. После провозглашения Беларусью независимости и образования СНГ в географии внешней торговли появилась новая категория - страны ближнего зарубежья. Поскольку экономика страны была глубоко интегрирована в бывший народнохозяйственный комплекс СССР, ее внешняя торговля сильно зависит от состояния отношений именно с этим регионом.



Рис. 1

Как видно из диаграмм (рис.1), страны СНГ и прежде всего Россия занимают большую часть во внешнеторговом обороте, причем отрицательное сальдо по странам Содружества практически всегда перекрывает положительное в торговле со странами дальнего зарубежья. О доминирующем положении России во внешней торговле свидетельствует ее доля в общем товарообороте в 1994 г. - 57%. Объем торгового оборота с Россией во много раз превосходит аналогичный показатель по некоторым странам дальнего зарубежья. Для сравнения: в 1994 г. он составил $3139,7 млн., в то время как по торговле с Германией (крупнейшим партнером в странах дальнего зарубежья) - $329,6 млн. (см. диаграмму).



Что касается места России в нашей торговле со странами СНГ, то в 1992 г. объем экспорта в эту страну составил 57,1% от общего объема экспорта в СНГ. Она же являлась и самым крупным поставщиком по импорту (66,9% от импорта из СНГ).

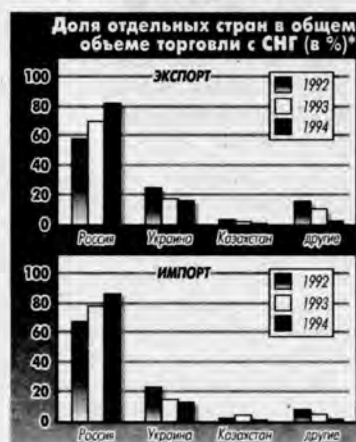


Рис. 2

В 1993 году доля России увеличилась еще на 12,1% по экспорту и на 10% по импорту (в экспорте - прежде всего за счет увеличения поставок древесины в 9,4 раза, холодильников в 2,6 раза; в импорте - за счет роста закупок мазута, электроэнергии).

Подобная тенденция характерна и для 1994 г. - рост экспорта на 11,9% и импорта на 9,5%, а доля России в товарообороте со странами СНГ составила 84,4%. В соответствии с проводимой в настоящее время политикой, направленной на максимальную интеграцию с этой страной, реально предпо-ложить дальнейший рост торгового оборота с РФ. Однако такая односторонняя ориентация ставит Беларусь в чрезвычайно зависимое положение от рынка одной страны, что при определенных обстоятельствах может иметь негативные последствия.

Среди стран дальнего зарубежья на первое место по торговому обороту в 1994 г. вышла Германия ($329,6 млн.), за ней следовали Польша ($150 млн.) и США ($107,1 млн.). Эта же последовательность наблюдалась и в 1993 г., в 1992 г. первая тройка выглядела следующим образом: Польша ($254,9 млн.), Германия ($173млн.), Австрия ($163,6 млн.$).

В **экспорте** доля Западной Европы в 1992 г. составила 40% , Восточной - 30%, на остальные регионы мира пришлось не более 30% от общего количества экспорта (рис. 3).




Рис. 3

Основными импортерами нашей продукции в Западной Европе были Австрия ($110,5 млн.), Швейцария ($77,4 млн.) и Германия ($62,8 млн.). Эти страны импортировали в основном сырьевые товары, Восточная Европа и Россия в большей степени - готовую продукцию, что объясняется прежде всего низкой конкурентоспособностью последней на насыщенных рынках развитых европейских стран.

Среди стран бывшего СЭВ первое место по импорту нашей продукции и торговому обороту занимала Польша. Объем экспорта в Польшу составил $159,4 млн., что было примерно в 2,5 раза больше, чем в Германию. Основная часть его приходилась на азотные и калийные удобрения (по 11%), продукты переработки нефти (16,8%), бытовые холодильники и морозильники (7%). Такое положение было связано прежде всего с довольно активной экспортно-импортной политикой, проводившейся страной с начала переходного периода, одной из характерных особенностей которой была, в частности, перепродажа наших товаров в другие страны.




Рис. 4

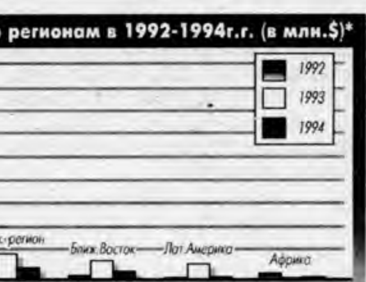



Рис. 5

В 1993 г. среди регионов-импортеров нашей продукции по-прежнему лидировали Западная и Восточная Европа (хотя объемы экспорта туда сократились почти на треть). Резко упал экспорт в Австрию (с $110,5 млн. до $27,2 млн.), что было вызвано сокращением экспорта дизельного топлива (на 82%) и прекращением экспорта калийных удобрений. Экспорт в Германию, наоборот, вырос на 59,5%, за счет увеличения



Рис. 6

поставок диметилтерефталата (рост в 10 раз), а также в целом роста по всей номенклатуре товаров. В результате эта страна вышла на первое место среди государств дальнего зарубежья по торговле с Беларусью. В то же время экспорт в Польшу сократился на 33,5%.

В 1994 г. возросли объемы экспорта во все регионы, причем лидерство сохранили те же страны. Экспорт в Германию вырос еще на 58,6%, а в Польшу почти не изменился по сравнению с 1993 г., что вполне соответствовало установившейся тенденции.

В последние десятилетия значительное влияние на развитие мировой экономики оказывают различные экономические и политические группировки стран. Что касается распределения экспорта среди этих группировок, то в 1993-94 гг. значительная его часть приходилась на страны-члены ЕС, в основном благодаря доли Германии (рис. 6).



Рис. 7

По **импорту** на первом месте в 1992 г. была Германия ($110,2 млн.), затем шла Польша ($95,5 млн.), США ($91,9 млн.), Австрия ($53,1 млн.) и Швейцария ($52 млн. $) (рис. 7). Доля Западной Европы в целом составляла 52%.

Хотя объем импорта в целом в 1993 году существенно не изменился по сравнению с 1992 г., резко возрос ввоз товаров из Западной Европы (на 34,3%) и сократился из Восточной Европы (на 52%). Вырос также импорт из стран Азиатско-Тихоокеанского региона (с $25,7 млн. до $40 млн.), из стран Ближнего Востока (с $7,6 млн. до $31,7 млн.) и Латинской Америки (с $3,8 млн. до $24,2 млн.). Лидерами по поставкам в Беларусь стали Германия (объем импорта увеличился на 62,5%) и США. Импорт из Польши сократился на 39%, это произошло прежде всего из-за снижения закупок красящих веществ в 50 раз, каучука натурального в 7 раз и значительного сокращения закупок печатного оборудования, что, в свою очередь, повлекло общее уменьшение импорта из Восточной Европы.

В 1994 г. импорт сократился практически из всех основных стран-партнеров, что было вызвано общей тенденцией его снижения. Из Германии ипортировалась большая номенклатура товаров; из США основными товарами были: дизельное топливо (12,9%), кукуруза (14,3%); из Польшы также ввозилась большая номенклатура товаров; основными товарами из Австрии были мазут (11%), медикаменты (10%), сахар (18%).

Одним из важных показателей, характеризующих экспорт страны, является его доля в промышленно развитые страны, так как экспорт в эту группу стран в известной мере демонстрирует уровень конкурентоспособности страны-экспортера (речь идет прежде всего о готовой продукции). Для Беларуси этот показатель достаточно благополучный, так, в 1993 г. он составил 45,7% от общего объема экспорта ($327,4 млн.), а в 1994 г. - 42,8% ($425,6 млн.). Однако необходимо иметь в виду то, что значительная доля в белорусском экспорте принадлежит сырьевым товарам.

Приведенный анализ демонстрирует также крайне недостаточное присутствие Беларуси на рынках сравнительно удаленных от нас регионов. В этой связи особое значение приобретает расширение географии внешней торговли прежде всего за счет быстро развивающихся регионов, таких как Азиатско-Тихоокеанский. Более активное проникновение в этот регион является, на наш взгляд, одной из приоритетных задач нашей внешней торговли. Причем активность нужна как на государственном, так и на фирменном уровне.

Товарно-отраслевая структура внешней торговли

В **экспорте** основных товарных групп лидирующее место занимало в 1992 г. минеральное сырье и топливо (МСТ) - $356,7 млн. (рис. 8). Сырье и продукты его первичной переработки всегда пользовались спросом на внешнем рынке.

Следующее место за сырьевой группой занимали удобрения и продукты химической промышленности (ХП) - $300,8 млн. Это одна из ведущих отраслей, большая часть ее продукции идет на экспорт (63% от объема производства). Основными экспортныыми товарами этой группы были калийные удобрения ($161,6 млн.), азотные удобрения ($38,7 млн.), диметилтерефталат ($22,3 млн.), капролактам ($4,5 млн.) (рис. 9). Калийные удобрения являются ведущим экспортным товаром не только в группе, но и в целом в нашем экспорте, их доля составляет 22,1% (1994 г.).



Рис. 8

СХ - продукция сельского хозяйства:

1. Живые животные и продукция животноводства
2. Продукты растительного происхождения
3. Жиры и масла растительного и животного происхождения

ПП - продукция пищевой промышленности

МСТ - минеральное сырье и топливо:

1. Минеральные продукты
2. Неблагородные металлы и изделия из них

ДОП - продукция деревообрабатывающей промышленности:

1. Древесина и изделия из нее
2. Бумажная масса, бумага и изделия из нее

ХП - продукция химической промышленности:

1. Продукция химической промышленности
2. Пластмассы и изделия из них

МОТС - машины, оборудование и транспортные средства:

1. Машины, оборудование и механизмы
2. Средства наземного и воздушного транспорта
3. Приборы, аппараты оптические, медицинские, музыкальные инструменты

ТНП - товары народного потребления:

1. Текстиль и текстильные изделия
2. Обувь, головные уборы, зонты
3. Разные промышленные товары

(В соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности)

ти на 53%. Импорт таких товаров, как пшеница и ячмень снизился на 57,8% и на 85,8% соответственно. Импорт же готовых пищевых продуктов и оборудования для их производства несколько увеличился.

В 1994 г. импортные закупки практически по всем основным товарным группам снова несколько снизились. Наиболее ярко эта тенденция проявилась в импорте продукции сельского хозяйства и пищевой промышленности (снижение объемов на 55,7% и 77,5% соответственно), продолжалось снижение объемов импорта зерновых, резко упал также импорт масла растительного (на 93%) и сахара (на 84,8%). Это связано с переориентацией на закупку данных товаров в странах ближнего зарубежья (импорт растительного масла из России увеличился в 7 раз, сахара из СНГ - в 2 раза). Также резко сократился и импорт бензина ($0,5 млн. против $13,5 млн. в 1993 г.), соответственно увеличился его импорт из России (11 тыс. т против 8 тыс. т в 1993 г.).

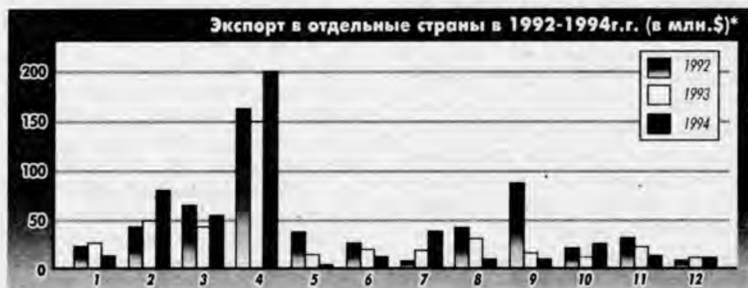


Рис. 9

1) грузовые автомобили; 2) тракторы; 3) прокат черных металлов; 4) калийные удобрения; 5) азотные удобрения; 6) диметилтерефталат; 7) капролактам; 8) реактивное топливо; 9) дизельное топливо; 10) нефть сырая; 11) холодильники и морозильники бытовые; 12) часы бытовые.

В группе машин, оборудования и транспортных средств (МОТС), экспорт которой составил в 1992 г. $154,7 млн., наибольшая доля принадлежала экспорту тракторов - $45,8 млн., т.е. 32% от общего объема группы и 9% от уровня производства.

Одной из причин сокращения общего объема экспорта в 1993 г. было сокращение экспорта основной товарной группы МСТ на 89,4%, и в частности таких товаров, как дизельное топливо и сырая нефть.

В 1994 г. необходимо отметить резкое увеличение экспорта товаров народного потребления (ТНП) - почти в 2 раза и продуктов химической промышленности (ХП) - на 55%. Некоторая тенденция роста прослеживается и в отношении экспорта группы МОТС.

По **импорту** в 1992 г. Беларусь закупала в основном продукцию сельского хозяйства (СХ) $333,4 млн. и МОТС (рис. 10). Мы находились в значительной зависимости от импорта таких продуктов, как пшеница (импортировано на $104,1 млн.), кукуруза (на $44,8 млн.), сахар (на $44,8 млн.), ячмень (на $95,4 млн.), масло растительное (на $0,2 млн.) (рис. 11).



Рис. 10

Среди машин, оборудования и транспортных средств большая часть импорта приходилась на оборудование для пищевой промышленности ($6,3 млн.) и автопогрузчики ($8,1 млн.). В группе товаров химической промышленности 15% занимали фармацевтические продукты.

Анализируя развитие внешней торговли страны, можно выделить некоторые товарные группы, составляющие основу нашего экспорта и импорта. В данном анализе применялись методы математической статистики для оценки влияния экспорта и импорта отдельных товарных групп на показатели внешней торговли в целом. Для проведения анализа была рассмотрена выборка из 9 наблюдений, представляющих собой поквартальные величины общего объема экспорта и импорта и их показатели соответственно по группам.

Так, на протяжении всего периода с 1992 г. по 1994 г. значительная доля экспорта приходилась на три основные товарные группы: ХП, МСТ, МОТС. В результате экспериментов и математического анализа данных была построена следующая модель зависимости:

Экспорт = 2.116 x ХП+1.003 x МСТ

(влияние группы МОТС было признано незначительным)

Импорт же в целом зависит прежде всего от импорта СХ, ХП и МОТС. Математические методы позволили более точно определить данную зависимость, которая имеет вид:

Импорт = 140.768+ 1.034 x СХ

(влияние остальных факторов было признано незначительным)

Полученные модели можно использовать для составления различного рода прогнозов.

Общий анализ положения во внешней торговле

Установление контроля над собственными внешнеэкономическими связями в 1991 г. сопровождалось резким снижением объемов экспорта-импорта и товарооборота в целом по сравнению с предыдущими годами (см. график). Так, объем экспорта сократился с $1661 млн. в 1991 году до $1061,9 млн. в 1992 г., т.е. на 36,1%. Объем импорта - с $1957 млн. до $755,2, т.е. на 61% соответственно. Такое опережающее снижение импорта, однако, привело к образованию положительного сальдо торгового баланса, не наблюдавшегося в течение пяти предыдущих лет (рис. 12).



Рис. 11

1) бензин; 2) медикаменты; 3) оборудование для пищевой промышленности; 4) гербициды, средства против прорастания; 5) каучук натуральный; 6) пшеница; 7) ячмень; 8) кукуруза; 9) масло растительное; 10) сахар.

Сокращение импортных закупок в 1993 г. в основном явилось следствием сокращения импорта продукции сельского хозяйства поч-



Рис. 11-1

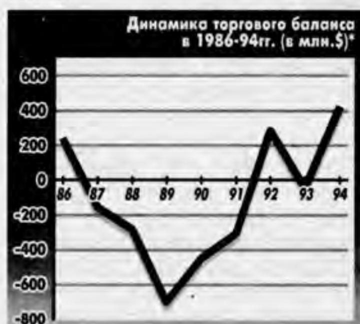


Рис. 12

Из поквартальной динамики показателей внешней торговли за 1992 г. (рис. 13) видно, что уже во II квартале объем экспорта увеличился с $84,1 до $305,4 млн., т.е. в 3,6 раз. Импорт же возрос с $27,8 до $160,3 млн., т.е. в 5,7 раз. В III квартале при практически не изменившемся уровне экспорта объемы импорта увеличились еще на 94,3%, сократив положительное сальдо II квартала с $145,1 млн. до $7,9 млн. Однако в IV квартале экспорт снова превысил импорт на $96,7 млн. Подобное нестабильное состояние торгового баланса, которое прослеживается на протяжении всего периода с 1992 по 1994 гг., является следствием как неравномерного распределения экспортно-импортных контрактов по кварталам, так и различных дестабилизирующих процессов в экономике.



Рис. 13

В течение четырех кварталов 1993 г. наблюдалась картина небольшого отрицательного сальдо (не превышающего $15,4 млн.). Объемы экспорта и импорта изменялись незначительно и параллельно, что характеризует состояние внешней торговли как стабильное на протяжение всего года.

В 1994 году снова произошел сдвиг в сторону значительного преобладания экспорта над импортом. Так, в I квартале импорт резко упал (с $206,7 млн. до $125 млн., то есть на 40%), что при практически неизменном объеме экспорта позволило получить положительное сальдо торгового баланса в размере $64,8 млн. Далее наблюдалась обратная картина, то есть при достаточно стабильном уровне импорта экспорт увеличивался следующими темпами: во II квартале - на 9%, в III - на 29,8%, в IV - на 21%. В итоге мы получили самое большое положительное сальдо внешней торговли за год в течении расматриваемого периода, которое составило $432,9 млн.

Анализ динамики торгового баланса представляется крайне важным, так как именно под его воздействием складывается платежный баланс страны, в частности, его текущий счет. Так, по оценкам специалистов, в 1992 г. доля торгового баланса в текущем счете платежного баланса с иностранными государствами составила 82%, в 1993 г. - 69%, в I квартале 1994 г. - 78%. Платежный баланс является важнейшим документом по которому можно судить о финансовом состоянии государства, его платежеспособности и месте в мировом сообществе.

Хотя внешняя торговля имеет большое значение для нашей экономики, в целом мы значительно уступаем другим странам в объемах внешнеторгового оборота. Он настолько мал по сравнению с оборотами других стран, что несколько крупных контрактов по экспорту или импорту могут существенно повлиять на годовые показатели (рис. 14).

На 1.07.95 г. Республика Беларусь подписала торгово-экономические соглашения с 34 странами, причем в 21 из них был закреплен режим наибольшего благоприятствования, что является одним из факторов, способствующих наращиванию внешнеторгового оборота и его диверсификации.



Выше представлена динамика валютных поступлений от внешней торговли, в 1994 г. они возросли по сравнению с 1993 г. на 62,3%, что, безусловно, является положительным фактором.

Подсчитано на основе данных Министерства статистики Республики Беларусь

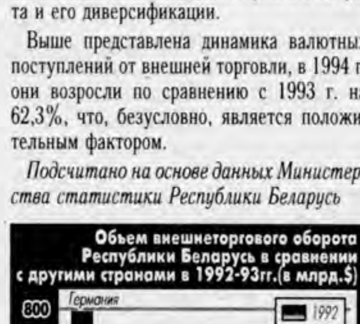


Рис. 14

Источник: Direction of Trade Statistics. Washington, IMF , March 1994

Проследим за изменениями **видов расчетов** во внешней торговле в последние годы. С момента либерализации внешней торговли и получения субъектами хозяйствования права работы на внешнем рынке многие вновь созданные фирмы бросились заниматься экспортно-импортными операциями, но поскольку большинство из этих фирм были заинтересованы в закупках импортных товаров, а средств на это не было, единственным выходом стали бартерные контракты. Именно на 1992 г. приходится резкий скачок **экспортных** бартерных сделок (рис. 15). Белорусские фирмы закупали по бартеру либо оборудование для производственных целей, либо товары народного потребления, пользовавшиеся во времена всеобщего дефицита ажиотажным спросом на внутреннем рынке. К тому же внутренние цены были намного ниже мировых, что делало бартерную торговлю достаточно выгодной. После же внесения ряда изменений в нормативно-правовые акты, регулирующие внешнеторговые операции, бартерная торговля стала менее привлекательной.

В 1993 г. резко сократился объем экспортных бартерных операций (в то время как объем расчетов за СКВ и по коммерческому кредиту значительно не изменился). Экспорт по бартеру снизился до уровня $271,2 млн., т.е. на 52,6% меньше показателя за предшествующий год.

В 1994 г. возросла доля продаж за СКВ и несколько снизилась доля бартера. Объем продаж по коммерческому кредиту незначительно возрастал в течение всего анализируемого периода.

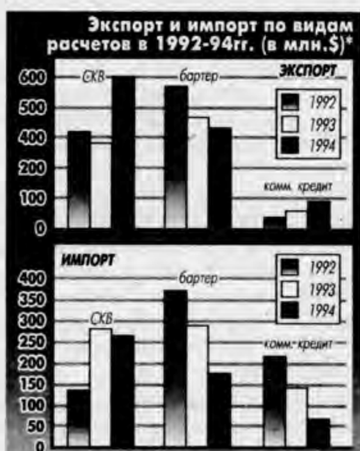


Рис. 15

В расчетах по **импортным** операциям в 1992 г. также преобладал бартер ($373,6 млн. или 50%), 30% от общей суммы составляли расчеты по государственному кредиту ($226,9 млн.) и всего 20% приходилось на закупки за СКВ. Доля госкредита была достаточно велика в 1992-93 гг., что было связано прежде всего с практикой приобретения за счет государственных средств социально-значимых продуктовых и непродуктовых товаров. В течение рассматриваемого периода в импорте возрастала доля СКВ и падала доля бартера, что, безусловно, является положительной тенденцией.

В целом же 1994 год по внешнеторговым операциям был достаточно эффективным. Доля экспорта за СКВ от общего объема увеличилась до 63,6%. Количество бартерных сделок уменьшилось до практически минимально возможного в сложившихся условиях уровня. Почти в 2 раза увеличился объем импорта за СКВ. Объем импорта по госкредиту сократился на 37,2%, по бартеру - на 22,2%. Во внешней торговле складывается, таким образом, более-менее нормальный баланс между различными видами расчетов.

Любопытные результаты дают математические методы анализа зависимости между темпами роста экспорта и импорта. Если проследить динамику объемов экспорта и импорта в денежном выражении за 1992-94 гг. поквартально, легко заметить, что эти два показателя сильно зависят друг от друга (рис. 16).

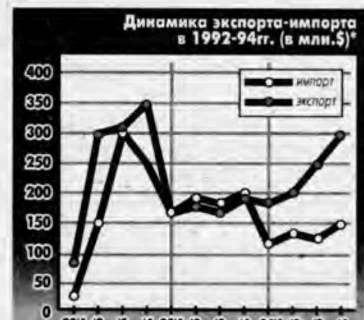


Рис. 16

Методами математической статистики было установлено, что коэффициент корреляции между ними равен 0,59. Это позволяет утверждать, что рост объемов экспорта повлечет за собой рост объемов импорта и наоборот. Полученный результат очевиден, так как в условиях экономического кризиса и неконвертируемости национальной валюты, экспортная выручка является практически единственным источником закупок по импорту. Данная взаимосвязь проявляется еще ярче при рассмотрении выборки из 11 наблюдений, являющихся показателями поквартального темпа роста экспорта и импорта, то есть процентными отношениями текущих значений к аналогичным за предыдущий квартал. Обозначим их соответственно ER (*export rate*) и IR (*import rate*). Коэффициент корреляции (зависимости) оказывается равным 0,96 (рис. 17).



Рис. 17

Более того, возможно построить следующую регрессионную модель зависимости между этими двумя переменными, которая имеет вид:

IR= 1,7 x ER

В процессе прогнозирования применялись также модели временных рядов и были получены следующие результаты некоторых показателей на 1995 год: **экспорт - $1347,2 млн.; импорт - $541,4 млн.** Как показали исследования, данный метод прогноза является достаточно достоверным, однако необходимо иметь в виду, что на реальные результаты особенно в наших условиях могут повлиять самые разнообразные факторы - прежде всего волюнтаристского характера, которые не в состоянии учесть никакая экономико-математическая модель прогнозирования.

Рассмотрение динамики изменения объемов экспорта и импорта в денежном или натуральном выражении, к сожалению, не всегда дает объективные результаты. Например, резко возросший объем экспорта в натуральном выражении еще не говорит о возросшей прибыли от экспорта, в силу того, что цена на экспортные товары могла значительно снизиться, а соответствующие издержки на производство возрасти в силу внутренних экономических факторов. С этой целью при анализе внешней торговли принято рассматривать некоторые агрегатные индексные величины.

Одним из таких индексов являются **условия торговли** (*terms of trade - TT*). Этот показатель характеризует прибыльность внешней торговли для государства в целом и

вычисляется по формуле:

$$TT(k) = \frac{EUV(k)}{IUV(k)} * 100\%$$

где EUV(k) - цена единицы экспорта в году kIUV(k) - цена единицы импорта в году k. Если цена на экспортируемые товары растет, а на импортируемые уменьшается, то коэффициент, соответственно, превышает стопроцентный уровень, что свидетельствует о прибыльности внешнеторговых операций в целом. К сожалению, далеко не всегда можно повлиять на условия торговли, поскольку этот показатель сильно зависит от таких объективных факторов, как конъюнктура товарных рынков, объем и структура экспорта и импорта, доля в них товарных групп и отдельных товаров и т.д.

Для вычисления показателя TT для Беларуси за базовый период был принят 1992 г. В качестве группы основных экспортируемых товаров была взята выборка из 32 наименований, имеющих наибольшую долю в общем объеме экспорта. Аналогично было подобрано 32 основных импортируемых товара.

1993 г. с т.зр. условий торговли оказался для Беларуси чрезвычайно неудачным, этот показатель составил всего 59,4%. То есть конъюнктура международных рынков сложилась таким образом, что за единицу экспорта мы стали получать меньший доход, а единица импорта стала обходиться значительно дороже, чем в году предыдущем (цены на импортируемую продукцию возросли на 61,2%) (рис. 18).

В 1994 г. ситуация несколько улучшилась, но, несмотря на значительное положительное сальдо торгового баланса, условия торговли по-прежнему не достигли даже стопроцентной отметки (83%). Некоторый рост условий торговли вызван тем, что значительно упали цены на импортируемую продукцию по сравнению с предыдущим периодом.

Коэффициент экспортно-импортной зависимости (*dependence - D*) отражает среднюю долю, занимаемую экспортом и импортом в объеме ВВП, и вычисляется по следующей формуле:

$$D = \frac{E + I}{2}$$

где E - доля экспорта в ВВП (в %);
I - доля импорта в ВВП (в %)



Рис. 18

Расчет на основе данных Министерства статистики Республики Беларусь

Как видно из приведенного графика (рис. 19), при постоянно снижающемся объеме ВВП, коэффициент экспортно-импортной зависимости неуклонно растет. Когда же доход от внешней торговли является едва ли не единственным стабилизирующим фактором, любое осложнение в этой области может привести к усугублению и без того сложной экономической обстановки.

По состоянию внешней торговли в 1994 г. Беларусь выглядит довольно неплохо в сравнении с остальными странами СНГ (см. таблицу), однако необходимо иметь в виду, что здесь учтены лишь изменения стоимостных величин экспорта и импорта, что, как видно из приведенного анализа, не всегда свидетельствует о благополучном состоянии этой сферы.



Рис. 19

Данные Европейского банка реконструкции и развития

Внешняя торговля Беларуси в сравнении с остальными странами СНГ (1994 г. в % к 1993 г.)

	Экспорт	Импорт
Азербайджан	101	180
Армения	100	130
Беларусь	**122**	**90**
Казахстан	87	135
Кыргызстан	65	102
Молдова	75	95
Россия	110	105
Таджикистан	115	85
Туркменистан	85	90
Узбекистан	115	98

Данные Статистического комитета СНГ

Как известно, любой стране-экспортеру выгодно падение курса национальной денежной единицы. Таким образом, можно с достаточной долей уверенности предположить, что сложившаяся в настоящее время ситуация со «стабильным» рублем приведет к резкому сокращению экспорта. Производители сложной технической продукции, себестоимость которой постоянно увеличивается из-за инфляции и роста затрат на производство, вынуждены повышать экспортную цену. Учитывая невысокое качество нашей продукции, сравнительно невысокая цена является зачастую одним из основных факторов, обеспечивающим ее реализацию.

Большое значение для завоевания страной авторитета на международной арене, в т.ч. и во внешнеторговой сфере, имеет ее внутриполитическая стабильность, предсказуемость ее политики и в целом благоприятный имидж. В этом смысле положение Беларуси не является особенно привлекательным. К тому же не всегда последовательная политика в сфере внешнеэкономических связей приводит к дополнительным трудностям. В качестве примера можно привести историю с указом президента N 52, когда в общем-то благие намерения его разработчиков, но недостаточная продуманность механизмов реализации заложенных в нем идей привели к тому, что в результате его принятия экспортеры столкнулись с целым рядом проблем.

Нам представляется, что с целью укрепления национальной экономики и в интересах развития внешней торговли было бы весьма полезно разработать концепцию внешнеэкономических связей страны. Одним из ключевых положений этой концепции, на наш взгляд, должны стать меры по поддержке ведущих отечественных экспортеров и отраслей, способных обеспечить прорыв и закрепление на внешних рынках, с тем, чтобы в дальнейшем на этой основе подтянуть другие отрасли. Необходимость выделения небольшого количества конкурентоспособных направлений экспорта диктуется тем, что на внешних рынках готовой продукции сложилась достаточно жесткая конкуренция и нас там никто не ждет, отдельные сегменты рынка можно завоевать, только проводя грамотную экспортную политику.

В широком смысле для реализации поставленных целей необходимо создать такие условия в национальной экономике, которые бы стимулировали производственную сферу, и важнейшим инструментом в этой связи является налогообложение и соответствующая кредитно-денежная политика.

Одновременно необходимы определенные меры по защите внутреннего рынка и отечественных производителей. Это особенно важно в преддверии вступления во Всемирную торговую организацию (ВТО), так как этот процесс предполагает поэтапное значительное снижение уровня тарифных и нетарифных ограничений во внешней торговле. И если наши тарифы на момент вступления не будут в достаточной степени защищать слабую на данный момент отечественную экономику, предпринять какие-то меры после вступления будет чрезвычайно сложно.

В целом же, как показывает анализ, внешняя торговля в настоящее время (прежде всего экспорт) является неким стабилизирующим фактором, позволяющим «держаться на плаву» большинству экспортеров. Она будет оставаться и в дальнейшем для Беларуси важнейшей сферой деятельности, учитывая экспортно-импортную зависимость нашей экономики, поэтому требуется приоритетное внимание к ней со стороны государства.

* *Подготовлено на основании данных Министерства статистики Республики Беларусь.*

Примечание: *из анализа были исключены услуги.*

ПОПРОБУЙТЕ ВЫДЕЛИТЬ КОНЬЯК ИЗ КОКТЕЙЛЯ

Незаметно у общественности Республики Беларусь сложилось мнение, что Правительство, Нацбанк, лично Президент прилагают все силы для улучшения экономической ситуации в стране, но, к сожалению, люди на предприятиях никак не научатся работать в новых, «рыночных» условиях.

Началось это, вероятно, с легкой руки г-на Богданкевича, который, проводивая жесткую кредитную политику Нацбанка, не уставал повторять, что «государственные деньги - самые дорогие», и что директорам заводов нужно надеяться исключительно на собственные силы, как и положено в условиях рынка. А теперь уже и г-н президент практически в каждом выступлении по поводу экономического кризиса, обещая государственную и свою личную поддержку промышленным предприятиям, разъясняет те шаги, которых ждут от руководства заводов. Алгоритм на словах достаточно простой. Продавайте продукцию. Не можете продать - снижайте цены. Не можете снизить цены - уменьшайте себестоимость.

За этой кажущейся простотой действий скрывается их абсолютная невыполнимость. Очевидно, что продукция белорусских предприятий неконкурентоспособна из-за высоких цен - на уровне, а иногда и выше мировых (о качестве скромно умалчиваем). Снизить цены произвольно и привести их в соответствие с рыночной потребностью в данных товарах невозможно, поскольку ценообразование на предприятиях РБ осуществляется на основе расчета затрат на производство. А каким образом можно снизить эти затраты, если все на заводах осталось прежним: те же люди, та же технология, то же сырье? Изменение любого из этих факторов требует инвестиций.

Более того, резкое снижение в этом году объемов производства товарной продукции (по данным Минпрома, за январь-март 1995г. против прошлого года уровень снижения объемов производства, например, для ПО «Минский тракторный завод» составил 66,4%; ПО «Минский моторный завод» - 57,5%; ПО «БелавтоМАЗ» - 68,4%) приводит к ее удорожанию. Ведь вся инфраструктура сохранилась, и затраты на содержание детских садов и котельных теперь будут включены в стоимость меньшего количества произведенных товаров.

Обсуждению возможных вариантов изменения ситуации в экономике было посвящено состоявшееся 21 июня совещание директоров и профсоюзных лидеров белорусских заводов автомобилестроения и сельскохозяйственного машиностроения. На совещании присутствовали ответственные работники министерств экономики, труда, по управлению госимуществом, ГТНИ и НБ; отсутствовали приглашенные представители администрации президента.

Открыл совещание председатель республиканского Совета профсоюзов «Автосельхозмаш» г-н Бухвостов. Кратко обрисовав сложившуюся в отрасли социально-экономическую ситуацию, г-н Бухвостов сосредоточил внимание присутствовавших на основной проблеме, заботящей профсоюзы: невыплата заработной платы. Несмотря на то, что Беларусь еще в 1961г. присоединилась к Конвенции МОТ «О защите заработной платы», сегодня общая задолженность по зарплате в отрасли превышает 120 млрд.руб. Если задержка выплат работникам госбюджетной сферы составляет несколько дней, то создатели этого госбюджета - работники производственной сферы - не получают зарплату 2-3 месяца.

Г-н Бухвостов отметил, что «*правительство не сумело создать благоприятную среду для деятельности предприятий*». Так, в апреле в среднем по отрасли из 1 рубля реализованной продукции 30 коп. заводы направляли на погашение кредита банку, 30-40 коп. - на оплату налогов и около 30 коп. - на оплату энергии. Понятно, что в таких жестких рамках не остается средств для приобретения комплектующих и материалов. К примеру, Гродненский завод автоагрегатов в апреле смог выделить на эти нужды всего 8,7 коп./руб. реализованной продукции.

Г-н Бухвостов предложил присутствующим высказать свои соображения относительно возможностей выхода из сложившейся ситуации.

Далее по ходу собрания доминировали эмоционально окрашенные выступления директоров предприятий.

В частности, директор Осиповичского завода автоагрегатов г-н Лившиц напомнил, что «*во времена руководящей и направляющей производство товаров народного потребления облагалось льготным налогом - 10 коп. с 1 руб.*» В нынешних условиях только «*директор-самоубийца начнет выпуск этих товаров*». Если ситуация не изменится, считает г-н Лившиц, вскоре на прилавках не останется ни одного отечественного товара. «*Если объем производства товаров народного потребления меньше 10% от общего объема, то их вообще не следует облагать налогом*», - предложил г-н Лившиц.

Эта тема получила развитие в выступлении директора Гомельского завода пусковых двигателей г-на Жабинского, который сообщил, что в лучшие годы за счет льготированной прибыли от производства товаров народного потребления им удавалось содержать весь завод. Г-н Жабинский заметил также, что считает неправильным взимать чернобыльский налог с гомельских предприятий. Эффект от ожидаемого к августу снижения налогов г-н Жабинский сравнил с действием припарок на мертвое тело.

Директор АО «БАТЭ» (Борисовский завод автотракторного электрооборудования) г-н Бусел в своем выступлении заметил, что возглавляемый им завод заключил на 1995 год такое количество договоров, что «*можно было бы работать и 7 дней в неделю*». (Продукцией этого завода комплектуются все автомобильные заводы России.) Однако из-за непомерно высоких налогов предприятие работает 3 дня в неделю. Дополнительные трудности в решении проблем на уровне министерств создает негосударственная форма собственности, поскольку в Минфине г-ну Буселу чаще всего отвечают: «*Вы - акционерное общество. Делайте, что хотите*».

Вероятно, проблемы управления акционированными предприятиями и особенно взаимодействие их руководителей с органами госуправления побудили участников собрания внести предложение правительству РБ «*рассмотреть вопрос о передаче функций управления предприятий с негосударственной формой собственности, на которых более 50% акций находится в Министерстве по управлению государственным имуществом, в доверительное управление Министерству промышленности*».

Директора предприятий сошлись во мнении, что, на ликвидацию происшедшего с начала года падения производства потребуются многие годы. Директор подшипникового завода г-н Пенза, в частности, сказал: «*Я глубоко убежден, что от промышленности останется одна треть. Наш завод производил 54 млн. подшипников в год и скатился на 17 млн*». По мнению г-на Пензы, правительству необходимо работать индивидуально с каждым предприятием и кредитовать новые программы, разумеется, в случае их наличия.

В целом длившееся около 3-х часов совещание оставило у его участников и наблюдателей ощущение безысходности. Г-н Лившиц прямо об этом сказал: «*Путей выхода никаких нет*». И хотя выступавшие практически не говорили о политике, ни разу не были произнесены слова «парламент», «референдум», «выборы», становится очевидно, что в нынешней ситуации отделять экономику от политики все равно, что пытаться выделить коньяк из коктейля. Г-н Жабинский по этому поводу заметил: «*Нам до сих пор не объяснили, что мы строим: капитализм или социализм с человеческим лицом. Правительство должно наконец разработать серьезную концепцию. Иначе мы будем без конца повторять ошибки России с отставанием на пару дней*».

В заключение совещания слово взяла заместитель министра промышленности г-жа Сивчик. Ее выступление отличалось лаконичностью и деловитостью. Замминистра упрекнула руководителей предприятий за то, что, рассуждая о необходимости решения проблем на макроуровне, никто из них не упомянул, что же нужно предпринимать самостоятельно, на микроуровне. «*Сейчас необходимо разделить функции, чтобы каждый вез свой воз*», заметила г-жа Сивчик.

Замминистра проинформировала присутствовавших о ряде подготовленных на макроуровне документов. В частности, стало известно, что подготовлен к подписанию указ президента о прекращении взимания пени за просрочку платежей в бюджет с 1 июля.

К этой же дате Высшему хозяйственному суду было поручено разработать механизм санации и банкротства, действие которого, по словам г-жи Сивчик, «*может обернуться во благо коллективам предприятий*».

Стало известно также, каким образом будет осуществлен межзачет по долгам предприятий. Минпром подготавливает материалы о так называемых «цепочках» должников и тем предприятиям, на которых эти «цепочки» размыкаются (очевидно, это будут крупные заводы - производители конечной продукции - тракторный, моторный и т.д.), будут выделены кредитные ресурсы на долгосрочной основе и под льготный процент. Г-жа Сивчик сообщила также, что Минфин готовит материал о доощенке оборотных средств предприятий.

Главным решением совещания, вероятно, следует признать требование к правительству и президенту придать заработной плате статус внеочередного платежа. Известно мнение вице-премьера Кокарева относительно этого требования. Он считает возможным осуществлять внеочередную выдачу определенного количества денег из зарплаты (на уровне средней зарплаты работников госбюджетной сферы). Вероятно, можно ожидать подобного компромиссного решения этой проблемы, поскольку осуществлять вне очереди выплату всей зарплаты (а в этой отрасли традиционно высокая оплата труда) означало бы дискредитировать статус налога как первоочередного платежа и поставить под угрозу оплату труда госбюджетников.

На совещании возникли разногласия между директорским корпусом и профактивом относительно поведения профсоюзов в складывающейся ситуации. Директора полагают, что «*не следует раскачивать лодку, в которой мы все сидим*», и профсоюзам необходимо отказаться от идеи организации массовых акций протеста. В то же время г-н Бухвостов выразил возмущение поведением правительства, не выполняющим Генеральное и тарифное соглашения. «*Мы подписали с правительством соглашение, за выполнение которого никто не несет ответственности*», констатировал г-н Бухвостов и напомнил, что «*вопрос о всереспубликанской забастовке еще не снят с повестки дня*».

Интересы каждой из сторон, разыгрывающей свои карты в этой экономической игре, понятны: правительство во что бы то ни стало хочет сохранить госбюджет; профсоюзы заботятся о своевременной выплате зарплаты работникам; а директора хотят благоприятной среды для финансовой стабилизации своих предприятий. Очевидно, что намерения каждой из сторон - самые благие. Однако, подобно лебедю, раку и щуке, своими действиями они тянут экономику страны в разные стороны, с той лишь разницей, что воз в знаменитой басне стоял на месте, а промышленность в РБ стремительно рушится. Из этих трех сторон разыгрывающейся трагедии наиболее уязвима позиция правительства. Объективно именно от него должна исходить инициатива, потому что правительство создает правила игры. Никакие одноразовые доощенки оборотных средств, с неба свалившиеся льготные кредиты и случайно осуществленные межзачеты не спасают положение, которое должно измениться кардинальным образом. Директорам же в нынешних условиях отведена роль стрелочников, о чем с печалью и говорилось на упомянутом выше совещании.

СТАБИЛИЗАЦИЯ ЛЕТАЛЬНОГО ИСХОДА

Александр СЕЛИЦКИЙ

На валютном рынке страны уже в течение 5 месяцев удерживается равновесие 11.500 белорусских рублей за 1 доллар США. Инфляция неуклонно снижается, и многие государственные деятели начинают с удовлетворением потирать руки. Неужели достигнута экономическая стабилизация? Неужели наступило начало подъема? При ответе на эти вопросы мы будем руководствоваться одним из принципов кибернетики, установленным У.Р.Эшби: *«Вся система находится в состоянии равновесия тогда и только тогда, когда каждая часть находится в состоянии равновесия в условиях, определяемых другими частями»*.

Одна часть нашей социально-экономической системы, называемая финансовой, предложила состояние равновесия другим частям на своих условиях. Приемлемы ли эти условия для других составляющих общественного организма?

Промышленность

Принять предложенные условия никак не хочет, из месяца в месяц упрямо снижая свои показатели продуктивности. Падение объемов производства на 10, 15, 20 процентов уже не вызывает у нас бурных эмоций. Хотя, по сути своей, страшнее показателя экономического неблагополучия в природе не существует. Это красный свет на пути действий реформаторов-стабилизаторов, который их почему-то совсем не смущает.

Однако это уже эмоции, а наша задача - выявить условия, необходимые для нормального функционирования промышленности.

Анализ деятельности ряда предприятий пищевой переработки показал, что за период с 1990г. по 1994г. уровень их рентабельности уменьшился с 15% до 5%. При этом удельный вес затрат на сырье и материалы (продукцию аграрных хозяйств) снизился с 86,4% до 67,6%, расходы на топливо и энергию увеличились с 2,4% до 13,1%, на оплату труда уменьшились с 3,8% до 2,6%, на амортизацию - с 2,7% до 0,5%, на обслуживание кредитов возросли с 1% до 3,8%, прочие затраты (услуги и внеплановые расходы) с отметки 0,6% взметнулись до 12,4%.

На основе этих цифр можно сказать, что финансовая система отняла у производственной в свою пользу (обслуживание кредитов) практически все воспроизводственные фонды как материальной базы (амортизацию), так и рабочей силы (фонды оплаты труда). Можно подумать, что в финансовой подсистеме работает почти столько же работников, сколько и на производстве, а ее основные фонды в несколько раз превышают материальную базу производства.

С другой стороны, рост затрат на топливо и энергию, а также свою бесхозяйственность предприятия компенсировали за счет снижения закупочных цен на сырье - продукцию аграрных хозяйств.

В очередной раз сельские труженики оказались ограбленными, и именно они содержат сейчас на своей шее потенциально убыточную пищевую промышленность.

Из приведенных цифр видно, что структура издержек кардинальным образом может быть изменена за счет двух составляющих: расходов на энергообеспечение и прочих затрат, которые в совокупности составляют 25,5%.

Для разработки конкретных предложений в этой области необходимо более детально рассматривать каналы данных расходов. Однако выполнить это физически невозможно на основе действующих принципов внутрихозяйственного расчета и в связи с отсутствием в промышленности объективных средств и методов контроля. Нужна очень серьезная структурная перестройка предприятий по организационным мотивам.

Традиционно в отечественной промышленности система внутрихозяйственного расчета строилась на принципах косвенного учета производственных затрат. На 1 руб. зарплаты планировались и контролировались затраты на энергию, материалы, услуги, обслуживание и т.д. В условиях стабильных цен и отсутствия инфляции такая система, хотя и вызывала много справедливых нареканий, но все-таки была ограниченно работоспособной.

Как только цены стали свободными, а инфляция - непредсказуемой, эта система хозяйствования буквально рухнула и стала откровенным синонимом бесхозяйственности, прикрытием разных подлогов и жульничества.

Нужно переходить на систему учета прямых затрат в подразделениях предприятий. Но для того, чтобы осуществить это, необходимо провести определенную децентрализацию заводских служб, осуществить территориальное разделение хозяйственных подразделений, перепроектировать многокилометровые внутризаводские инженерные сети подачи энергии, воды, сжатого воздуха, пара с установкой счетчиков. Другими словами, внедрение прямого учета требует очень серьезных материальных затрат на физическую перепланировку действующих предприятий. И без этого немыслимо говорить о реальном снижении издержек, росте рентабельности и эффективности.

Любая сторона структурных изменений промышленности - будь-то по организационным мотивам, в конверсионных целях или в связи с необходимостью технологической модернизации - требует очень больших капиталовложений, и иногда кажется, что дешевле построить новые производства на новом месте, чем реанимировать старые.

В любом случае следует иметь в виду, что в современных условиях научно-технического прогресса срок службы любой технологии в среднем составляет 10 лет (что соответствует и отечественным нормативам амортизационных отчислений).

Если принять во внимание, что в стране имеется около 5 млн. рабочих мест, то ежегодно должно кардинально обновляться или создаваться вновь около 500 тыс. рабочих мест. При стоимости создания одного места около $20 тыс. эта потребность обновления оценивается приблизительно в $10 млрд. в год.

Вот такие финансовые условия должны быть созданы для промышленности, чтобы она начала двигаться к состоянию равновесия.

Насколько наш финансовый сектор экономики готов предложить подобные средства для долгосрочных вложений в промышленность? Пока мы видим, что вложения в экономику год от года снижаются, объем их в 1994г. составил только 54% от уровня 1990г. Банковская система в виде оплаты за использование кредитов отняла у промышленности все фонды развития. Производственники еще не придумали экономический *«перпетуум мобиле»* - без затрат давать результат. (Такое было возможно только в планово-приписочной системе хозяйствования.) И разрушительные процессы занижения цены рабочей силы, свертывания воспроизводственных процессов, увеличения непредсказуемых потерь - это не упрек хозяйственникам и не показатель их труда, это - следствие определенных решений, действий или бездействия в финансовой сфере.

Социальный сектор

Так же, как и промышленность, принять условия стабилизации, предложенные финансовой подсистемой, никак не может.

Из теории социальной психологии известно, что трудовая активность персонала прямым образом связана со степенью удовлетворения его потребностей.



Можно сказать, что в начале проведения реформ социально-психологическое состояние производственного персонала находилось в районе точки А. Последовательная политика снижения заработной платы привела его в состояние в районе точки Б. Трудовая активность изменилась соответствующим образом, что неизбежно повлияло на показатели производства ВВП. (За пять лет снижение почти на 50%.)

Проводимая политика могла иметь смысл только в том случае, если бы подавляющая часть тружеников была пресыщена материальными благами, что соответствовало бы точке В на графике. Но увы, если бы так было, то зачем затевать «перестройку»?

На графике имеется еще одна точка - Г. Это критический уровень обеспечения воспроизводства рабочей силы. В погоне за эфемерной стабилизацией денежной системы исключительно за счет снижения затрат на оплату труда власть имущие весьма неосмотрительно перешагнули этот рубеж.

В результате подавляющая часть населения резко сократила свои расходы на питание, одежду, лекарства, предметы потребления, а смертность превысила рождаемость. Снижение покупательского спроса нанесло чувствительный удар соответствующим отраслям промышленности. Громадный отряд занятых в них неизбежно переходит в категорию безработных. Ситуация все в большей степени выходит из-под контроля, так как по мере износа одежды, потери здоровья, разрушения жилья социально-психологическое состояние людей будет неизбежно ухудшаться.

Можно сказать, что после прохождения точки Г процесс приобрел как бы положительную обратную связь. И стабилизация зарплаты на достигнутом уровне точки Б никак не изменяет направление процесса снижения трудовой активности и ухудшения социально-психологического состояния.

Социальный взрыв неизбежен, если не будет значительного повышения зарплаты, или, хотя бы, не будет разработана стратегия ее повышения, приемлемая для большинства населения.

Еще одним социальным фактором, оказывающим весьма ощутимое влияние на состояние общества, является приватизация, а точнее - методы ее проведения.

В свое время известная консалтинговая фирма «Куперс и Лайбранд» (работает более чем в 100 странах мира) предложила для нашей страны метод приватизации по схеме: разгосударствление (передача в аренду трудовым коллективам с правом последующего преобразования в АО открытого типа) - коммерциализация - организационно-технологическая реконструкция - приватизация.

При такой схеме решается целый ряд проблем - первыми хозяевами предприятий становятся те, чьим трудом они создавались, очень быстро решается вопрос частичной демонополизации отечественной промышленности, с самого начала процесс приватизации ориентируется на повышение эффективности. В таком подходе царит дух цивилизованного рынка - прежде чем продавать какой-либо товар, необходимо привести его в надлежащее состояние.

У нас была избрана «ваучерная прихватизация», которая напоминает «барахолку», когда на продажу выставляются производственные объекты, преимущественно неделеспособные в рыночных условиях.

Одним из аргументов принятия этой дикости со стороны «ваучеризаторов» был тезис об отсутствии финансовых средств в государстве для проведения работ по модернизации производства. Но средства были! Денежные вклады населения в Сбербанке составляли значительные суммы. И не представляло большого труда направить их на реконструкцию народного хозяйства. Однако финансисты предпочли сжечь эти деньги в инфляционном пожаре, а не разумно использовать.

И сейчас еще не поздно применить концепцию фирмы «Куперс и Лайбранд» для проведения цивилизованной приватизации в стране. Это помогло бы улучшить социально-психологическое состояние работающих, повысить их трудовую активность. Но готов ли к конструктивной работе наш финансовый сектор?

Система

Социальная система в целом, называемая государством, безусловно, включает в себя не только финансовую, производственную и социальную подсистемы. Есть еще научно-техническая, маркетинговая, правовая и др.

Каждая из них имеет свои объективные минимально необходимые условия выживания, которые должны быть обеспечены другими подсистемами. Если эти условия не выполняются, деградация отдельных жизненно важных составляющих государства неизбежна, как неизбежна и последующая гибель самого государства.

Мы не сделаем больших открытий, если скажем, что поддержание этого баланса условий - важнейшая задача правительственных органов. Однако складывается впечатление, что правительство у нас имеет какие-то свои эгоистические интересы и его мало волнуют процессы, происходящие в экономике страны. И пример тому - финансовая сторона отношений различных подсистем.

Общественность уже давно отмечает, что главный дестабилизирующий фактор в экономике в настоящее время - некорректные действия финансовых учреждений. Попробуем сформулировать основные претензии.

Упорно финансисты неправильно определяют характер переживаемого кризиса. Они его называют «инфляция», тогда как у нас бушует «стагфляция» (инфляция, сопряженная со спадом). Это совершенно разные формы экономической болезни, которые можно сравнивать между собой как простуду и воспаление легких.

Мы понимаем, что так удобнее для финансистов, потому что методы борьбы с инфляцией лежат на поверхности и не требуют глубоких знаний: сокращай денежную массу - вот и весь рецепт. Кроме того, они воспитаны в духе «советского» менталитета - никому не давать! (Хороший финансист от плохого отличается тем, что ищет, куда вложить средства, тогда как плохой всегда находится в круговой обороне с крупнокалиберным пулеметом.) Но у нас все-таки не инфляция, а стагфляция, и нельзя желаемое принимать за действительность.

Экономическая наука имеет в своем арсенале определенные методы борьбы с разными экономическими дисфункциями. Например, для борьбы со стагфляционными процессами Голдмен в 1972г. предложил свою теорию гиперинфляции (поддержанную виднейшим монетаристом Фридменом). Согласно этой теории, темпы денежной эмиссии должны ПРЕВЫШАТЬ темпы инфляции, а «новые» деньги должны исключительно направляться на развитие производственных мощностей. Кстати, в США успешно используют этот метод, когда там наблюдаются стагфляционные процессы. Так было в 1970г., когда резко увеличилось предложение денег за счет снижения норм процентов в среднем с 8% до 4%. В 1974г. нормы процентов уменьшились с 10% до 5%, в 1980г. - с 15% до 9%. Еще раз подчеркнем, что именно в эти периоды в экономике США инфляционные процессы сопровождались спадом производства.

Действия нашего Национального банка - противоположны. Ни в коем случае не хотим навязывать Нацбанку те или иные методы, но его действия в настоящее время совершенно неприемлемы для других подсистем народного хозяйства, так как направлены на их откровенное удушение.

Вторая претензия связана с тем, что наши финансисты не хотят понять, что деньги нужны для обслуживания **всех** рынков экономики, а не только потребительских. И прежде чем вообще проводить какую-либо денежно-кредитную политику, эти рынки надо создать.

Главнейшим из несформированных рынков является рынок инвестиционных товаров. Первый шаг в этом направлении - создание рынка ценных бумаг. Несмотря на то, что в Беларуси задерживается приватизация и акционирование, уже давным-давно можно было выпустить в обращение долгосрочные векселя Национального банка и казначейские обязательства, а для защиты денежных средств инвесторов от локальных инфляционных процессов стоимость этих ценных бумаг определить в долларах, а еще лучше - в экю.

Метод разделения функций денег как меры стоимости и средства обращения успешно опробован в Китае в период с 1939г. по 1949 г., в Израиле - в 70-х годах, в Боливии - в 80-х годах. В этих странах в указанные периоды бушевала гиперинфляция, и для сохранения соотношений цен между различными ресурсами там в качестве меры стоимости применяли доллар США как стандартную единицу. Местные валюты использовались исключительно как средство обращения.

Рынок ценных бумаг можно сравнить со сливной трубкой некой емкости, через которую вытекает избыточное количество жидкости. Примерно так устроена финансовая система любой страны с рыночной экономикой - лишние деньги с потребительских рынков перетекают в инвестиционный. Именно на основе такой конструкции осуществляется денежное регулирование.

Нет механизма - не может быть и регулирования, а инфляция - неизбежна. Однако наши финансисты не спешат с созданием необходимых финансовых институтов и методов. Поэтому можно считать, что главные возбудители инфляции в стране - безынициативность и бездеятельность финансовых органов.

Третья претензия - нежелание финансистов понять особенности функционирования действующих предприятий на переходном периоде.

Да, в условиях изменения структуры цен на товары и услуги, изменения структуры спроса и предложения многие из них (можно даже сказать - абсолютное большинство) стали убыточными или потенциально убыточными. Но для того, чтобы стать эффективными, они должны провести очень серьезные модернизации, требующие весьма значительных денежных средств. И никакие ухищрения с изменением или без изменения форм собственности здесь не помогут. Изношенная машина не станет лучше работать от изменения цвета ее окраски!

Финансисты могут сколько угодно упрекать производственников в нежелании проводить реформы на своих предприятиях. От лозунгов, призывов и упреков ситуация никак не изменится. Что необходимо, так это предложение денег на приемлемых условиях. А вот его-то, как раз, и нет.

Все эти претензии к деятельности отечественных финансовых институтов неоднократно разными авторами и с разной тональностью предъявлялись в СМИ. Без всякой ответной реакции.

Претензии эти относятся и к правительству, обязанному согласовать все интересы. По-видимому, там считают, что части социальной системы сами «разберутся» между собой и найдут способы эффективного функционирования всего общественного организма. С определенной долей сарказма можно лишь сказать, что «само» оно может только разрушиться, а вот построиться без целенаправленных усилий с чьей-то стороны - никак.

Безусловно, этой стороной должно быть правительство, и, как показала международная практика, самый эффективный метод государственного строительства - целевые долгосрочные программы решения конкретных проблем. Парадоксально, но факт - метод, разработанный в нашей стране и получивший такое широкое распространение в современном мире, у нас буквально выброшен на свалку. Речь идет, конечно, не о том всеохватном и малоконкретном директивном планировании многочисленных показателей и всех-всех-всех сторон и укладов жизни, а о реализации вполне конкретных и доступных задач.

В условиях РБ для возрождения этого метода на первом этапе целесообразно сформулировать несколько приоритетных задач с целью решения проблем аграрного сектора, топливной промышленности и энергетики, развития экспортного потенциала. При разработке и реализации этих пионерных программ потребуется ответить на ряд конкретных вопросов:

Кто и как их разрабатывает?

Кто и на какой основе проводит экспертизу?

Каковы источники и методы финансирования?

(Окончание на стр. 15)

ГЕОГРАФИЯ ВЫСОКОПОТЕНЦИАЛЬНЫХ РЫНКОВ

Лейпциг - Минск: сотрудничество продолжается

Светлана САБИЛО, Владимир ШАШКО, «БДГ»

Недавно в Минске находился глава представительства ПТП Лейпцига в РБ г-н Клаус-Дитер Нойманн, который с мая т.г. руководит работой представительства из Германии, занимаясь координацией сотрудничества со странами Восточной Европы. Г-н К.-Д.Нойманн любезно согласился ответить на вопросы корр. «БДГ».

- В конце марта в ходе переговоров исполнительного директора ПТП Лейпцига г-на Ганса-Дитера Манегольда с правительством РБ обсуждался вопрос об открытии в Лейпциге торгового представительства, а затем и генконсульства РБ. На какой стадии находится решение этого вопроса?

- Представители региона Лейпциг (ПТП Лейпцига, Ремесленная палата, Лейпцигская ярмарка, администрация города и региона) создали рабочую группу, которая уже уточнила финансирование этих планов. С нашей стороны будут предоставлены офис, квартира для сотрудников (по умеренным ценам), бесплатно - офисная мебель. Есть средства и на другие расходы, связанные с работой представительства. Все участники со стороны Германии согласны первые два года помогать в создании, в т.ч. и финансировании, торгпредства - предварительного этапа образования генконсульства РБ. Существует и согласие МИДа РБ, проводились различные переговоры на правительственном уровне. Возможно, мы откроем торгпредство в сентябре - октябре нынешнего года. На данном этапе уточняются возможности белорусской стороны. Первые два года мы можем и должны вам помочь.

- В марте затрагивался вопрос и об открытии воздушной линии между Лейпцигом и Минском. Насколько это реально?

- Мы опубликовали наш план и, используя связи со всеми ПТП средней Германии, поинтересовались у предприятий о необходимости воздушного сообщения Минск-Лейпциг. Около ста предприятий уже ответили положительно. Еще не известно мнение организаций, турфирм и других. Через месяц мы сделаем анализ рынка региона трех земель - Саксонии, Саксонии-Анхальт, Тюрингии и передадим результаты «Белавиа» и «Люфтганзе» (предполагается загрузить обе компании поровну). Они и будут решать.

- Возобновится ли обучение белорусских менеджеров в Лейпциге, проходившее раньше за счет вашей Палаты?

- Палата не может продолжить обучение - по финансовым причинам. Но мы перенесли этот вопрос на правительственный уровень. 14-16 июня в Минск приезжал госсекретарь Саксонии г-н Эрмиш. Он провел переговоры с министром науки и образования РБ г-ном В.Стражевым, и они договорились, что Саксония и Беларусь будут заниматься обучением белорусских менеджеров уже на государственном уровне, а такое обучение должно помочь экономическому сотрудничеству. Эта была первая встреча правительств Саксонии и Беларуси.

- Состоится ли нынче в Минске выставка саксонских фирм, намечавшаяся на второе полугодие?

- В Минске - нет. Предполагалась помощь Белорусской ТПП, но выставочный комплекс на весь этот год занят. Мы рассматриваем другие варианты, например, есть предложение от Витебской ТПП.

- Г-н Нойманн, насколько Ваше впечатление о Беларуси, человека, прожившего здесь несколько лет, совпадает с представлениями ваших соотечественников?

- За время моей работы в Минске я видел большую заинтересованность в сотрудничестве со стороны белорусских фирм. Но их предложения находили все меньше и меньше ответов из Германии. Конечно, влияет политическое и экономическое положение и развитие РБ. Но были и другие причины, о которых я узнал уже после приезда в Германию. 95% представителей ПТП Лейпцига - это предприятия малого и среднего бизнеса. У них сейчас большие финансовые проблемы - приходит время отдавать кредиты, полученные после воссоединения Германии, доказывать целесообразность инвестиций. Это очень ответственное время, поэтому фирмы не могут позволить себе заниматься рискованным бизнесом. В РБ объем работ велик, а результаты незначительные, т.е. прибыль не соответствует затратам.

- Есть конкретные примеры?

- Мы познакомили одну германскую фирму, входившую в число организаторов представительства, с белорусским предприятием, надеясь, что они будут работать на основе серьезных рабочих отношений. Учитывая экономическое положение РБ, ряд нормативных документов и другие причины, германская фирма рискнула и поставила товар (машины и запчасти к ним) белорусскому партнеру на консигнацию. Дважды. В первый раз были задержки с оплатой, но в конечном счете деньги поступили. В следующий раз (октябрь 1994г.) германская фирма поставила товар на сумму 130 тыс. DM, и до сих пор ждет свои деньги. Представительство смогло помочь лишь в том, что товар был передан другой белорусской фирме, которая сегодня занимается его реализацией. Удивительно, что первый белорусский партнер сейчас требует деньги, чтобы погасить свои расходы (около $2,5 тыс.), и не отдает запчасти, используя их как залог. Немцы считают, что это криминальное явление в бизнесе.

- Чем мотивирует свои действия белорусская фирма?

- Белорусский партнер обижен, как ребенок. Он не понимает германского партнера, для которого 130 тыс. DM - огромные деньги. Наша фирма их фактически потеряла. Белорусы говорят, что нельзя продать эти машины по заявленным ценам. Но ведь они по собственной инициативе выбрали именно эти машины. В Германии их тоже было бы сложно реализовать по таким ценам за короткое время, но за год - вполне возможно. Однако это уже вопросы профессионализма. В ФРГ можно было бы подать в суд. Возможно, германский партнер так и сделает, чтобы директор белорусской фирмы не смог получить визу в ФРГ. Но эта мера деньги не вернет. Наверное, после такого случая германский партнер не захочет заниматься торговлей с предприятиями из РБ, полагая, что здесь все такие. Это плохо, т.к. не оставляет шансов для других ваших фирм.

Много причин, из-за которых стремление к сотрудничеству сегодня тормозится. Сказывается и сокращение кредитов по линии «Гермес». Кроме того, в ФРГ все больше беспокойства вызывает развитие криминального сектора в странах СНГ. Информация, поступающая в Германию о России, проецируется на все страны СНГ. Беларусь в ФРГ малоизвестна. Конкретно о РБ ежедневные газеты пишут очень мало. Ни одна белорусская газета не работает на германском рынке. Во многом это связано с тем, что после воссоединения людей прежде всего волнуют собственные проблемы. Однако сообщения о криминальной ситуации в России не остаются без внимания. Так, 12 июня в газете *Leipziger Volkszeitung* была опубликована статья о риске, связанном с деловыми поездками в Россию. В ней, в частности, утверждается, что отрасль самого высокого роста в РФ - это организованная преступность, что существует около 200 тыс. криминальных групп, работающих во всех отраслях экономики, что в мае в Сочи был конгресс представителей 350 криминальных групп, на котором они определяли сферы влияния. Основная область преступности - бизнес, связанный с продажей машин, сигарет, спиртных напитков, с кредитами. Написано и о подслушивании, слежке, шантаже. Это серьезные обвинения против России. Кстати, в Германии существует рабочее общество для обеспечения безопасности в экономике. В него вошли не только частные фирмы, занимающиеся охраной, но и такие организации, как Союз немецких промышленников, Союз немецких палат. Скоро в ФРГ появится брошюра, содержащая советы о том, как следует вести себя в России в целях безопасности. Выводы делаются относительно всех стран СНГ и в целом бывшего Варшавского договора. Самым последний совет - ни в коем случае не рассказывать анекдоты о стране, в которой находишься.

- Вы согласны с автором статьи?

- На мой взгляд, это несколько субъективный подход, слишком грубое обобщение. За время, которое я здесь прожил, у меня не было подобных ситуаций. Хотя я слышал, что такое бывает, если кто-то хочет заняться нелегальным или полулегальным бизнесом. Но тогда не надо удивляться. Я не чувствовал себя в опасности, находясь в Беларуси. В большинстве своем ваши люди порядочные и честные.

Для справки: Экономическое развитие региона Лейпциг

Этот регион является интегрированной составной частью экономического пространства Лейпциг-Галле-Дессау (Leipzig-Halle-Dessau), которая наряду с Берлином относится к наиболее значительным экономическим регионам новых федеральных земель Германии. Город Лейпциг (численность населения - 490 тыс. жителей) является доминирующим и руководящим центром региона западной Саксонии. В радиусе 50 км от города проживает около 2,4 млн. человек, а в радиусе 100 км - 7,2 млн.

Промышленность. *В городе, как и его пригородной части, в экономике традиционно доминировала промышленность. В течение десятилетий деятельность материало- и энергоемких предприятий вела к ухудшению экологической обстановки. Сегодня данные отрасли сменяются более перспективными, способными конкурировать на мировом рынке. В последние годы этот процесс осуществляется в промышленности путем радикального сокращения рабочих мест, достигшего 75%. В 1990-93 гг. занятость в промышленности региона упала с 41% до 24%, а в самом городе - с 34% до 17%. По данным статистики, из каждой 1000 жителей Лейпцига только 38 работают в промышленности, что в 3-4 раза меньше по сравнению с другими городами Германии (Штутгарт - 170, Франкфурт-на-Майне - 134, Ганновер - 121, Нюрнберг - 158). С 1993г. оборот промышленности региона начал увеличиваться. Это касается прежде всего мелких и средних предприятий, т.к. крупные промышленные предприятия едва существуют. По сравнению с предыдущим годом, в 1994г. оборот вырос на 9%. По результатам анкетирования, проведенного ПТП Лейпцига в конце 1994г. - начале 1995г., 26% предприятий находятся в хорошем экономическом положении, 60% - удовлетворительном, 14% - неудовлетворительном. (в 1993г. - 23%). Во втором полугодии 1994г. у 48% промышленных предприятий увеличилось количество заказов. Согласно данным ПТП Лейпцига, это самый лучший результат за последние 4 года. Прогнозы на 1995г. весьма оптимистичны. 30% предприятий ожидают улучшения экономического положения, 61% не предвидят каких-либо изменений, 9% ожидают ухудшения. В 1994г. 82% предприятий занялись инвестиционной деятельностью, из них 24% увеличивают суммы капиталовложений. Однако степень загрузки каждого пятого предприятия остается ниже 70%. Роль внешних рынков невелика. Экспортная квота в 1994г. не превысила 10%, поэтому выход на зарубежные рынки весьма актуален.*

Строительство. *К наиболее быстро растущим и процветающим отраслям в последние годы относится строительство. Оборот строительных работ в 1994г. увеличился по сравнению с 1993г. почти на 90%. В области реконструкции наблюдается 58-процентный рост по сравнению с прошлогодними показателями. В Лейпцигском регионе, как и во всей Саксонии, строительная отрасль дала почти половину ВВП. Общая сумма инвестиций, предоставленных региону и находящихся в реализации, составляет свыше 30 млрд. DM, из них только на город Лейпциг приходится более 15 млрд. DM. Инвестиции направлены преимущественно в сферы технической инфраструктуры, телекоммуникации, торговлю, сервис.*

Сфера обслуживания. *С 1990-93 гг. доля сферы обслуживания в экономике региона увеличилась с 30% до 40%. Сформировался совершенно новый многоотраслевой сектор обслуживания. Значительную роль сыграли банки. Существует свыше 80 банковских учреждений (кредитных институтов) как внутри региона, так и за его пределами, имеющих свои представительства в Лейпциге. Большое количество крупных отечественных и зарубежных предприятий по торговле недвижимостью, а также страховых и консультационных компаний открыли свои представительства в Лейпциге. Благодаря удобному географическому положению промышленный регион Лейпцига может обслуживать близлежащие земли Саксонии, Саксонии-Анхальт и Тюрингии. В Лейпцигском регионе работают многочисленные консульства и торговые представительства.*

После реконструкции старых ярмарочных территорий (сумма инвестиций - 5-8 млрд. DM) в Лейпциге появятся новые бюро и коммуникационные центры.

Ярмарка. *Значительный импульс в развитии региона ожидается также от Лейпцигской ярмарки. Произошло радикальное реформирование универсальной ярмарки во множество отраслевых. Успех этой концепции должен проявиться в усилении конкуренции внутри страны. Весной 1996г. на новой территории Лейпцигской ярмарки (инвестиционная сумма строительства - 1,3 млрд. DM) состоятся первые презентационные выставки.*

Средства информации. *Традиционно Лейпциг считался центром полиграфии, а также теле- и радиовещания. В Лейпциге находится региональный центр вещания, в строительство которого было вложено более 500 млн. DM, работают также частные радиостанции. Учитывая высокие цены на землю в центре города, издательские предприятия и типографии вынуждены располагаться в пригороде. Вскоре будет построен Дом средств информации (Haus der Medien).*

Перспективы развития. *Результаты исследования по динамике развития крупных городов ФРГ с 1993г. по 1997г., проведенного Deutsche Bank, показали, что Лейпциг с ежегодным ростом ВВП на 10%-11% служит индикатором экономического развития региона. В Дрездене этот показатель равен 9%, а по всем восточным землям Германии - 8%. К наиболее перспективным отраслям экономики отнесены электротехника, измерительная техника, точное приборо-строение, литейное производство, машиностроение и строительные технологии. Следующими по значимости отраслями являются производство и переработка стекла и бумаги, полиграфическая, химическая промышленность, в т.ч. производство синтетических материалов. Не менее важны - информационные технологии, технологии по охране окружающей среды, медтехника. Однако для их развития требуется более интенсивное развитие исследовательской деятельности на предприятиях и в институтах. Главная задача нынешнего периода - перепро-филирование региона Лейпцига в промышленно-технологический округ.*

БУДЬТЕ ГОТОВЫ!

Вниманию грузоперевозчиков

МВЭС РБ

Министерство иностранных дел Республики Польша направило информацию в Посольство Республики Беларусь в Польше относительно закрытия с 11 июля 1995 года с 00.00 часов по 30 июня 1996 года дорожного движения на пограничном переходе Бобровники-Берестовица в связи с угрожающим безопасности состоянием моста через реку Свислочь и необходимостью осуществления комплексного ремонта объектов перехода, подъездных дорог, строительства виадука и реконструкции моста на реке Свислочь.

Пересечение польско-белорусской государственной границы транспортными средствами в этой зоне будет осуществляться на соседних близлежащих пограничных переходах, предназначенных для международного транспортного движения.

ВЫСТАВКИ. ЯРМАРКИ

• С 5 по 8 июля в Минске, в Республиканском выставочном центре, проходила 10-я Международная выставка-ярмарка «Восток-Запад-Север-Юг». Организаторами ярмарки выступили Мингорисполком, Белорусский союз предпринимателей, АО ЦПП «ЦентрXXI век». Продукцию представили более 100 участников из Беларуси, России, Украины, Литвы, Эстонии, Польши, Сирии, причем 60% из них - фирмы-производители. Белорусских производителей в выставке представили такие предприятия, как «Белорусские обои», «Белмузпром» и др. Отличительной чертой ярмарки стало довольно большое представительство российских фирм (около 40). Это вызвано, в первую очередь, возвращением к единому таможенному пространству с Россией и введением с 1 июля 1995 года единых таможенных пошлин. Правда, как отмечали участники, таможенные пошлины стали едиными, а российские граждане по-прежнему считаются иностранцами при проживании в гостиницах.

Василий СУББОТИН

• 12-14 августа состоится Лейпцигская ярмарка моды (ФРГ), на которой будут представлены женская, мужская, детская одежда и модный трикотаж, одежда для спорта и досуга, молодежная мода, в т.ч. джинсы, белье, одежда из кожи и меха, а также аксессуары.

Представительство ПТП Лейпцига в РБ, выражая интересы Лейпцигской ярмарки, совместно с Белорусским центром международных связей и туризма организует на ярмарку автобусную поездку из Минска с 10 по 15 августа (пребывание в Лейпциге 4 дня). Гарантируется открытие виз, медицинская страховка, транспортное обслуживание в Лейпциге, проживание в гостинице (двухместные номера, завтрак) в течение трех суток, бесплатные каталоги, билеты на ярмарку и услуги Контактного центра «Восток-Запад». Стоимость участия для одного человека - 480 DM. Оплата и необходимые документы принимаются до 30 июля.

Справки по тел. (0172) 26-55-77

• 28 июля в Антверпене по инициативе Белорусской ТПП, МВЭС РБ и при содействии посольства РБ в Бельгии откроется выставка белорусских товаров, потенциально способных привлечь покупателей в странах Бенилюкса, на рынках Ближнего Востока, Африки. Участие в выставке подтвердили фирма «Стройкомплект» (Минск), ПО «Белвар» (Минск), Барановичское производственное хлопчатобумажное объединение, ПО «Экран» (Борисов), МП «Диамант» (Минск). Экспонентами, возможно, станут завод «Зенит» (Вилейка), АН РБ, фирма «Лэмт» при БелОМО.

Как отметил 10 июля на пресс-конференции председатель правления компании «Телдико» г-н Тофик Абу Эль Ата, представляющий бельгийскую сторону, выставка продлится полгода. В ходе ее работы планируется открыть «Белорусский торговый дом» и организовать цикл семинаров с периодичностью каждые 15 дней. Основную задачу г-н Тофик Абу Эль Ата видит в проведении встреч между европейскими дилерами, деловыми людьми Ближнего Востока, Африки и демонстрацией для них образцов продукции из РБ. Открытие «Белорусского торгового дома» и первого семинара, посвященного вопросам инвестиций, состоится в начале сентября при непосредственном участии высокопоставленных лиц правительств Беларуси и Бельгии (премьер-министра РБ, министра экономики Бельгии), председателя Союза предпринимателей Бельгии, представителя Европарламента и др. Руководитель компании «Телдико» надеется привлечь на семинар около 400 бизнесменов. Отвечая на вопросы журналистов, г-н Тофик Абу Эль Ата уточнил, что бельгийская сторона владеет 52% уставного капитала АО «Белорусский торговый дом», египетская - 10%, гвинейская - 10%, белорусская - 15%. Оставшаяся часть акций будет продана через биржу.

Справки по тел. (0172) 26-91-87

• 25-29 июля выставочная фирма «Ивелен» проводит в Минском Дворце спорта выставку «Торговый континет», участвовать в которой выразили желание известные фирмы всех форм собственности.

Справки по тел. (0172) 25-85-79

ПОКА БАНКРОТОВ НЕТ. НО СКОРО БУДЕТ ОЧЕНЬ МНОГО

Еще 5 января Высший хозяйственный суд внес в Верховный Совет проект закона о банкротстве, однако до сих пор он, по существу, лежит в парламенте мертвым грузом. Тем не менее, ряд положений документа будет заложен в готовящемся указе президента страны. Наш корреспондент Владимир МАРШАНИН встретился с заместителем председателя ВХС Виктором КАМЕНКОВЫМ, который координировал работу группы разработчиков документа.

- Виктор Сергеевич, зачем нужно разрабатывать новый закон, если в Беларуси еще в 1991 году был принят закон об экономической несостоятельности и банкротстве предприятий, и никто его пока не отменял?

- Действительно, этот закон действует, и наши суды на протяжении года рассматривают 5-7, а в прошлом - 12 дел. Но пока никого банкротом мы не объявили. Более того, все дела в суде были закрыты. Иск в суд подают кредиторы, обычно банки, на коммерческие предприятия, которые взяли и не возвращают кредиты. Но как только иск поступает к нам, должники тут же находят деньги и рассчитываются. Кредиторы заявляют, что претензий больше не имеют, и на этом все полюбовно расходятся. Ни одно предприятие государственной формы собственности в наших судах в качестве потенциального банкрота не рассматривалось. Так что действующий закон неэффективен.

Принимали его мы первыми среди республик бывшего СССР. Спешили показать всему миру, что у нас идут реформы, и тем самым получить кредиты от международных финансовых организаций. И в спешке закон до конца не продумали. Механизм банкротства - очень сложный. Сначала комиссия должна признать предприятие экономически несостоятельным, а на это может уйти и год, и два, и три... Да и государство все это время не было заинтересовано в том, чтобы объявлять свои предприятия банкротами.

А банкротства неизбежны - нельзя допускать, чтобы предприятия работали в ущерб стране, постоянно их поддерживать, покрывать неэффективную работу. Поэтому еще прежнее правительство решило разработать новый проект закона о банкротстве. Сделано это было не без подталкивания со стороны МВФ и Всемирного банка.

Министерство экономики разработало проект закона. В его основу были положены принципы российского законодательства. Проект, как и полагается, согласовывался с нами. Мы высказали множество замечаний, разработчики пообещали их учесть. Однако мы подумали: а почему бы нам не сделать свой проект закона, так появилась рабочая группа.

Мы тщательно изучили законодательство о банкротстве Швеции, США, Германии, Франции, Японии и ряда других стран. Удалось побывать на семинаре в Страсбурге. На нем специалисты ведущих развитых стран объясняли представителям восточных государств механизм банкротства. Банкротства не следует бояться. Даже в Японии ежегодно становятся банкротами тысячи предприятий. В Швеции, где существует сильная социальная защита, банкротство стало обычным явлением.

- Почему вас не устроили принципы, заложенные в российском законодательстве? Оно ведь действует и, как говорят специалисты, довольно эффективно.

- Российский закон как-то однобоко понимает банкротство. Ведь там главным являтеся, по существу, ликвидация долгов. Предприятие, залезшее в долги, даже само может объявить себя банкротом. Да и у нас многие, в том числе видные юристы и экономисты, считают, что банкротство - это массовые увольнения, закрытие предприятий... Но явление нужно понимать гораздо шире. В Японии, к примеру, на первой стадии государство ставило целью удовлетворение интересов кредиторов. Однако и трудовой коллектив можно рассматривать в качестве кредитора - люди вкладывали в предприятие труд, надеясь материально обеспечить свою жизнь. Поэтому в японское законодательство были внесены изменения, которые стали защищать интересы трудового коллектива. Кроме того, банкротство должно существовать не само по себе, а способствовать оздоровлению экономики.

В разных странах по-разному разработана процедура банкротства. В Швеции существует внебюджетный фонд, куда все предприятия отчисляют незначительный процент своей прибыли на поддержку трудовых коллективов банкротов. Все судебные процедуры приходится оплачивать обанкротившемуся предприятию, а у него порой даже нет денег, чтобы заплатить за финансовую проверку. В Италии из такого фонда в течение года в зависимости от стажа работы выплачивают зарплату рабочим предприятий-банкротов. Мы в своем проекте, можно сказать, обобщили опыт разных стран, применяя его в наших условиях. Нашли поддержку в администрации президента, Кабинете Министров, хорошую оценку проекту дали представители Всемирного банка и Международного валютного фонда.

- И что вы понимаете под банкротством? Каков его предполагаемый механизм?

- Банкротство - это, прежде всего, оцененная судом экономическая несостоятельность предприятия, признание его неплатежеспособным. Только суд имеет право, по нашему мнению, сделать это. Но обратиться в суд можно как кредиторам, так и самому предприятию. Мы ставим в равные условия все предприятия, независимо от форм собственности.

- Тогда в чем роль государства как инициатора банкротства?

- Государство как собственник вправе распорядиться судьбой предприятий. Если оно считает, что завод не нужно закрывать, так как оно выпускает необходимую обществу продукцию и должно работать даже с убытками или видит, что предприятие можно оздоровить, то вправе поддержать его дотациями, льготами. Но я сомневаюсь, что государство в состоянии будет взять на себя заботу о многих предприятиях.

- Допустим, суд объявил об экономической несостоятельности Минского тракторного завода. Что за этим последует, если следовать проекту закона?

- Будет напечатано объявление в газетах, и кредиторы получат право в течение месяца-двух предъявить свои претензии. Потом все права переходят к кредиторам. Они на своем собрании назначают управляющего, который заменяет прежнее руководство. Управляющий должен сделать анализ работы предприятия. Причем мы предлагаем брать за основу не только данные на день банкротства, но и посмотреть работу за последние три, а то и пять лет. Не было ли там незаконных операций или злоупотреблений, которые нанесли предприятию значительный ущерб, привели его к банкротству. Из своей практики знаю, что в последние годы таких нарушений очень много. Правоохранительные органы не в состоянии все их выявить. Потом управляющий составляет бизнес-план развития предприятия или предлагает продать его с молотка.

- И в каких случаях возможна продажа?

- Надо смотреть по обстановке. Если, скажем, завод маленький, а его продажа не покроет долгов кредиторам, то какой в ней смысл? Конечно, [illegible], тогда лучше перепрофилировать, вложить новые средства и получать прибыль. Но хочу подчеркнуть, что все предложения о судьбе предприятия-банкрота должны будут рассматриваться в хозяйственных судах. Именно суд должен принять окончательное решение, утвердить представленные бизнес-планы или поддержать предложение о распродаже. Если новые владельцы банкрота решили его оздоровлять, то суды будут контролировать ход дальнейших событий. Как видим, процесс банкротства и у нас получился длительным. Однако он реален и, думаю, достаточно эффективен.

- Виктор Сергеевич, сколько придется рассматривать дел о банкротстве? Сегодня потенциальных банкротов в Беларуси - тысячи.

- Не думаю, что будет очень много таких дел. В России в нынешнем году предполагается рассмотреть не более 300. Но все равно работы судам прибавится. Кроме того, возрастет и их ответственность. Одно дело - разрешать конфликт, следуя букве закона, и совсем другое - рассмотреть и утвердить бизнес-план, принять решение о целесообразности продажи предприятия. Для этого нужны не только юридические, но и экономические знания.

Неудивительно, что некоторые наши судьи без всякого энтузиазма восприняли новый законопроект. Нужно значительно улучшить подготовку и переподготовку наших специалистов. Мы в принципе готовы к этому. Однако, думается, должны быть сделаны шаги и со стороны государства. Видимо, следует на базе БГЭУ открыть факультет или даже институт, который бы готовил юристов-экономистов. Здесь могли бы проходить переподготовку и специалисты хозяйственных судов, и руководители, юрисконсульты предприятий. А в Высшем хозяйственном суде мы предлагаем открыть специализированный суд, который бы рассматривал исключительно дела о банкротстве.

- Не кажется ли Вам, что принятие закона или указа о банкротстве может принести мало пользы из-за отсутствия необходимых условий? Например, других сопутствующих законодательных актов...

- Вы правы. Если наш проект будет принят, потребуются и другие законодательные акты. Например, положение об управляющих, регламент собрания кредиторов, акт о внебюджетных фондах, законы о банкротстве страховых организаций, о банкротстве банков и некоторые другие. Мы уже работаем над всеми.

- А где вы предполагаете найти управляющих? Ведь они должны будут обладать навыками не хуже, по крайней мере, чем нынешние директора предприятий.

- В других странах существует институт управляющих. Например, в США, Франции, Швеции, Италии их насчитывается от 150 до 300 человек. Все управляющие имеют специализацию - аграрный сектор, машиностроение, электронная промышленность... Поэтому и у нас нужно будет готовить такие кадры. Подготовку можно наладить на новом факультете или институте при БГЭУ.

- И последний вопрос. Виктор Сергеевич, как Вы считаете, быстро ли подобные идеи станут реальностью?

- Это решать президенту, Верховному Совету. Однако сегодня ясно, что банкротство многих предприятий неизбежно. И затягивать процесс - лишь усугублять проблему.

ПО МАТЕРИАЛАМ ГЛАВНОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ НАЛОГОВОЙ ИНСПЕКЦИИ

Информационно-правовой материал по отдельным вопросам налогообложения некоммерческого сектора в Республике Беларусь

05.05.1995 года Центром информационно-правовой поддержки некоммерческого сектора РБ проводился семинар по теме: «Правовое регулирование деятельности общественных объединений РБ». Анализ анкетирования, проведенного по результатам семинара, показал, что наиболее сложные вопросы деятельности некоммерческого сектора касаются налогообложения общественных объединений. В связи с этим Независимое общество правовых исследований публикует информационно-правовой материал, касающийся отдельных вопросов налогообложения некоммерческого сектора в Республике Беларусь.

Согласно разъяснениям Главной государственной налоговой инспекции, в состав доходов от внереализационных операций общественных объединений и бюджетных учреждений не включаются вступительные, паевые и членские взносы в размерах, предусмотренных уставами, а также средства, выделяемые из местных и республиканского бюджетов; доходы (проценты) от хранения вышеуказанных денежных средств в учреждениях банков; пожертвования юридических и физических лиц Республики Беларусь и других государств, поступившие в собственность общественных объединений и бюджетных учреждений, которые не осуществляют хозяйственную и иную коммерческую деятельность.

Следовательно, если пожертвования от некоммерческих иностранных организаций поступили общественным организациям, не занимающимся хозяйственной и иной коммерческой деятельностью, то они налогом на прибыль облагаться не будут.

По этой же причине указанные поступления не будут облагаться и налогом на добавленную стоимость.

Общественные организации, получающие финансирование в виде грантов и осуществляющие хозяйственную и иную коммерческую деятельность, должны учитывать эти поступления во внереализационных доходах и облагать налогом на прибыль и налогом на добавленную стоимость в общеустановленном порядке.

В соответствии с пунктом 4 (абзац 4) совместного постановления Совета Министров и Национального банка от 28.02.94г. N 114\1 «О порядке обязательной продажи субъектами хозяйствования Республики Беларусь части валютных поступлений в 1994 году», валютные поступления в виде пожертвований на благотворительные цели (наука, культура, образование, спорт, здравоохранение, социальное обеспечение), а также полученные от международных организаций и иностранных государств в порядке оказания Республике Беларусь помощи при условии их целевого использования, обязательной продаже на Межбанковской валютной бирже и внесению в виде валютной ренты на валютный счет Министерства финансов не подлежат.

Учитывая изложенное, в случае целевого использования безвозмездного финансирования в виде грантов на вышеуказанные цели, обязательная продажа валютных средств и внесение валютной ренты не производятся.

По смыслу статьи 3 (подпункт «а» пункта 1) Закона Республики Беларусь «О подоходном налоге с граждан» гранты, предоставляемые физическим лицам иностранными благотворительными организациями не подлежат налогообложению.

Получение грантов физическими лицами от иностранных благотворительных организаций должно быть подтверждено справкой компетентного органа иностранного государства (с заверенным переводом на белорусский или русский язык) о том, что данная благотворительная организация зарегистрирована в установленном порядке.

Средства в денежной и натуральной форме, полученные безвозмездно физическими лицами от иностранных юридических лиц, не являющихся благотворительными, а также от граждан, не являются грантами и подлежат налогообложению в соответствии с Законом Республики Беларусь «О подоходном налоге с граждан».

Для этого физическое лицо обязано представить в налоговую инспекцию декларацию о полученных доходах.

Организации, осуществляющие выплаты средств физическим лицам по поручению иностранных организаций и граждан, должны сообщать ежеквартально о произведенных выплатах налоговой инспекции по месту своего нахождения.

В письме Минфина РБ от 8.04.1993г. и Минюста РБ от 14.04.1993г. «О порядке предоставления льгот по налогам и сборам» говорится, что, в соответствии со статьей 4 Закона «О налогах и сборах, взимаемых в бюджет Республики Беларусь», льготы по налогам и сборам устанавливаются Верховным Советом или по его поручению Советом Министров. Местные Советы депутатов или по их поручению исполкомы местных Советов могут полностью или частично освобождать отдельных плательщиков от уплаты налогов, сборов и неналоговых платежей только в той их части, которая уплачивается в местные бюджеты.

Основанием для освобождения отдельных налогоплательщиков от уплаты налогов и других платежей в местные бюджеты является решение местного Совета депутатов или по его поручению в соответствующих случаях - решение исполкома местного Совета депутатов, принимаемое на сессии местного Совета или на заседании его исполкома по заявлению плательщика и мотивированному заключению финансового и налогового органа. Льготы по налогу на добавленную стоимость, акцизам, чрезвычайному налогу, налогу на топливо могут устанавливаться только Верховным Советом Республики Беларусь.

Следует учитывать, что в соответствии с подпунктом «в» пункта 1 статьи 8 Закона «О налогах и сборах, взимаемых в бюджет Республики Беларусь» налогоплательщики обязаны предъявлять, а в соответствующих случаях и представлять в налоговые органы документы, подтверждающие право на льготы по налогам. С учетом этих требований Закона, указанные документы (справки) представляются в налоговую инспекцию одновременно с расчетами по налогам.

Если налогоплательщик не представил документ, подтверждающий льготу по налогу, должностное лицо, осуществляющее предварительную проверку расчета, производит до истечения срока уплаты налога его исчисление от полной суммы облагаемого оборота без учета льготы по налогу в связи с тем, что она плательщиком документально не подтверждена.

Данная публикация подготовлена по действующему налоговому законодательству и ответам Главной государственной налоговой инспекции на запросы Независимого общества правовых исследований, в рамках проекта информационно-правовой поддержки некоммерческого сектора Республики Беларусь, финансируемого Агентством международного развития США через фонд «Евразия».

ПЛАТНОЕ ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ В МИНСКЕ

Окончание. Начало в номере 51(212)

Экономика, управление, менеджмент

Специальность, специализация	ВУЗ, стоимость
государственное и муниципальное управление	5 (360/260); 10 (450/300); 23 (350/150)
деловое администрирование	5 (990/---)
информационное обеспечение управления	19 (1500/780); 20 (520/260)
международное право и правовое обеспечение внешнеэкономической деятельности	22 (600/300)
международные экономические отношения	5 (360/---); 10 (450/300); 16 (650/650); 19 (1500/780); 22 (600/---); 23 (350/150)
международные экономические отношения в промышленности	4 (500/375); 18 (600/300)
менеджмент	4 (500/375); 18 (600/300)
менеджмент в искусстве	6 (600/---)
менеджмент жилищно-коммун. хозяйства	20 (520/260)
менеджмент совместных предприятий	20 (520/260)
менеджмент социально-культурной сферы	24 (310/180)
организация и управление агробизнесом	19 (1500/780)
организация и управление страховой деятельностью	19 (1500/780)
организация работы и управление офисом предприятия (фирмы)	9 (500/---)
организация связей с общественностью	19 (1500/780)
политика и государственное управление	4 (500/375); 6 (600/---); 18 (600/300)
политический менеджмент	4 (500/375); 18 (600/300)
профсоюзный менеджмент	9 (500/---)
социология управления	4 (500/375); 18 (600/300)
стратегическое управл. эконом. процессами	19 (1500/780)
управление банковским делом	9 (500/350)
управление внешнеэкономической деятельностью	2 (420/200); 4 (500/375); 6 (600/---); 9 (500/---); 11 (450/350); 13 (400/200); 18 (600/300); 19 (600/300)
управл. и организация госуд-ной службы	19 (1500/780)
управление персоналом	13 (400/200); 20 (520/260)
управление в социальной сфере	9 (500/350)
управление финансами	13 (400/200)
учет, анализ и аудит во внешнеэкономической деятельности	4 (500/375); 18 (600/300); 23 (350/---)
финансы и кредит во внешнеэкономической деятельности	4 (500/375); 18 (600/300); 23 (350/---)
экономика и организация производственно-коммерческого предпринимательства	19 (1500/780)
экономика и управление в агропромышленном комплексе	14 (400/300); 23 (350/150)
экономика и управление в потребкооперации	4 (500/375); 18 (600/300)
экономика и управление в сфере шоу-бизнеса	14 (400/300)
экономика и управление предприятием (фирмой)	4 (500/375); 10 (500/500); 12 (480/---); 13 (400/200); 18 (600/300); 19 (1500/780); 20 (520/260)
экономика и управление производством в промышленности	2 (420/200); 4 (500/375); 5 (360/260); 9 (500/350); 11 (450/350); 12 (480/300); 13 (400/200); 18 (600/300); 19 (1500/780); 22 (600/---); 23 (350/150)
экономика и управл. строител. произв-вом	19 (1500/780)
экономика природопользования	12 (480/---)
экономическая политика	6 (600/---)
экономическая социология	4 (500/375); 18 (600/300)
экономическая теория	22 (300/150)

Правоведение

Специальность, специализация	ВУЗ, стоимость
адвокатура и нотариат	22 (600/300)
государственное право	4 (500/375); 18 (600/300); 22 (600/300)
каноническое право	6 (600/---)
международное коммерческое право	9 (500/---)
международное право	5 (360/---); 10 (450/300); 19 (600/300); 22 (600/---)
международное право и правовое обеспечение внешнеэкономической деятельности	22 (600/300)
международное публичное право	4 (500/375); 18 (600/300)
международное таможенное право	4 (500/375); 18 (600/300)
международное частное право	4 (500/375); 6 (500/---); 18 (600/300)
налоговое и банковское право	2 (420/200); 4 (500/375); 11 (450/350); 14 (400/300); 18 (600/300); 22 (600/300)
нотариат	9 (500/---)
правовая защита природной и окружающей среды	4 (500/375); 18 (600/300)
правоведение	5 (360/260); 12 (480/300)
правовое обеспечение агропромышленного комплекса	14 (400/300)
правовое обеспечение бизнеса	2 (420/200); 4 (500/375); 11 (450/350); 12 (480/300); 14 (400/300); 18 (600/300)
правовое обеспечение внешнеэкономической деятельности	3 (500/300)
судебно-прокуратурно-следственная	22 (600/300)
таможенное право	4 (500/375); 18 (600/300)
финансовое право	3 (500/300)
хозяйственное право	2 (420/200); 3(---/300); 4 (500/375); 6 (600/---); 9 (500/350); 11 (450/350); 18 (600/300); 22 (600/300)

Медицина

Специальность, специализация	ВУЗ, стоимость
лечебно-профилактическое дело; медико-профилактическое дело; стоматология	27 (800/---)

Богословие, история, психология, социология, философия

Специальность, специализация	ВУЗ, стоимость
западно-европейская философия XIX-XX вв.	6 (600/---)
инженерная психология	4 (500/375); 18 (600/300)
история	5 (360/260); 6 (600/---); 7 (365/---)
история русской религиозной философии	6 (600/---)
история христианских социальных учений	6 (600/---)
история христианства и мировых религий	6 (600/---)
каноническое право	6 (600/---)
медицинская психология	6 (600/---)
организация медицинской помощи и христианское социальное служение	6 (600/---)
патрология	6 (600/---)
педагогическая психология	21 (210/190)
психология	5 (360/260); 7(365/---);, 22 (600/---)
психология предпринимательской деятельности и менеджмента	21 (---/190)
психология семейных отношений и сексология	21 (---/190 веч)
систематическое богословие	6 (600/---)
современные социальные христианские учения	6 (600/---)
социальная и политическая философия	6 (600/---)
социальная педагогика	12 (480/---); 24 (310/180)
социальная психология	4 (500/375); 18 (600/300); 21 (210/---)
социальная работа	12 (480/300); 24 (---/180)
социология	5 (360/260); 22 (600/300)
социология массовых коммуникаций	4 (500/375); 18 (600/300)
социология управления	4 (500/375); 18 (600/300)
философия	22 (600/300)
философская антропология	6 (600/---)
экономическая и социальная психология	6 (600/---)
экономическая социология	4 (500/375); 18 (600/300)

Математика и экономика

Специальность, специализация	ВУЗ, стоимость
актуарная математика	4 (500/375); 18 (600/300); 22 (300/---)
экономическая информатика	10 (450/300); 12 (480/---)
экономическая кибернетика	22 (300/---); 23 (350/---)

Журналистика

Специальность, специализация	ВУЗ, стоимость
журналистика	5 (360/260); 22 (300/150)
литературная работа в газете и журнале	4 (500/375); 18 (600/300)
литературная работа на радио и телевидении	4 (500/375); 18 (600/300)
международная журналистика	4 (500/375); 18 (600/300)
режиссура массовых зрелищ и праздников	24 (310/---)
теледраматургия	24 (310/---)

В БИЗНЕСМЕНЫ? НАУЧАТ

Владимир РУДЕНКО

Высшая школа управления и бизнеса - самостоятельное структурное подразделение Белорусского государственного экономического университета, созданное для подготовки и повышения квалификации кадров рыночной экономики. Об особенностях и перспективах получения элитарного экономического образования рассказывает директор Высшей школы БГЭУ, проректор университета по учебной работе Евгений ВЕЛЕСЬКО.

- Сегодня мы уже не удивляемся новым учебным заведениям, их окрыто немало. Кто платит, тот заказывает музыку, то есть учится. Так и у вас?

- Не совсем. Мы не ставим целью извлечение прибыли. Стоимость обучения у нас значительно ниже, чем в аналогичных негосударственных учебных заведениях, ведь заново мы ничего не создавали. Библиотеки, аудитории, лаборатории были и есть в университете - они открыты для наших слушателей. Они пользуются и услугами всех кафедр университета, обучение ведется по университетской программе. Соответственно, выпускники получают диплом экономического университета - документ общереспубликанского образца.

- И «каждая кухарка» может научиться управлять государством?

- Во-первых, не каждая. В нашу школу принимаются специалисты, имеющие высшее естественно-научное или инженерно-техническое образование. Другая часть слушателей - со среднетехническим образованием, но в этом случае обязателен практический опыт по овладению современными технологиями производства. Во-вторых, современный руководитель должен иметь фундаментальную инженерную и экономическую подготовку. «Чистый» инженер, «чистый» экономист на руководящем месте - это все же неполноценный управленец. Мы готовим кадры для рыночной экономики, без чего, как все уже убедились, немыслимо развитие нашего государства.

Школа осуществляет переподготовку специалистов по специальностям: внешнеэкономическая деятельность; экономика и управление производством; финансы и кредит; бухгалтерский учет; анализ и аудит; коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг. Наша цель - сформировать класс высокообразованных управленцев и предпринимателей. Мы выпускаем всесторонне подготовленных менеджеров, банкиров, финансистов, бухгалтеров, коммерсантов.

- Позволяет ли заочная форма обучения дать слушателям весь необходимый объем знаний?

- Знаете, эффективность образования, как я убедился, в большей степени зависит от желания впитывать знания. А что касается возможностей их получать, то они оптимальные. Учебный процесс обеспечивается наиболее квалифицированными преподавателями кафедр университета, учеными из НИИ, специалистами министерств и ведомств. Занятия также ведут профессора из России, Германии, Польши, Англии, США и других стран. Лекции ученых и специалистов сопровождаются анализом конкретных ситуаций на тех фирмах, где они являются консультантами. У нас тесные деловые контакты с Министерством финансов, Национальным банком, коммерческими банками, Антимонопольным министерством, налоговой инспекцией, Высшим хозяйственным судом, Аудиторской палатой, Государственной инспекцией по ценным бумагам и другими учреждениями и организациями Беларуси. Студенты университета и слушатели ВШУБ бывают на стажировке и проходят трехмесячную производственную дипломную практику в Германии. При школе работает международная ассоциация «Знания - бизнесу», призванная содействовать становлению современного класса руководителей и предпринимателей, развивать международное сотрудничество и деловые контакты в области бизнеса и создания совместных производств. Вместе с университетом Вулверхэмптона (Англия) нарабатываем методики обучения магистров.

- Это связано с двухуровневой системой подготовки специалистов?

- Да. Первый уровень - бакалавры, второй - магистры. В порядке эксперимента мы организовали подготовку магистров. Выпускникам присваивается новая квалификация и академическая степень магистра экономики. В дальнейшем здесь будет такая специализация: внешнеэкономическая деятельность, финансовый менеджмент, экономика и менеджмент, банковское дело. Министерство образования и науки сейчас изучает наш опыт, чтобы распространить его на все вузы страны. Назрела, например, необходимость на базе нашей школы открыть Академию банковского и финансового бизнеса. Национальный банк Беларуси, коммерческие банки, финансовые учреждения наше предложение одобрили. Нужны разработки стандартов профессиональных требований к образовательному уровню банковских работников, нужны рабочие программы по координации деятельности всех учебных заведений Республики, которые готовят специалистов для банков. Тут и выручит Академия. В дальнейшем мы намерены осуществлять углубленную подготовку преподавателей вузов, техникумов, ПТУ, а также должностных лиц, занимающих высокие посты в министерствах и ведомствах. Сегодня нельзя управлять интуитивно, руководствуясь старым багажом знаний, чтобы не наломать дров в управлении организациями, фирмами, государственными учреждениями.

Еще одно новое направление - туризм и его организация. Пока туристические фирмы, к сожалению, работают на «вывоз» наших отдыхающих. За счет туризма можно получать немалую выгоду для страны. Но нужны профессиональные специалисты для организации и развития этого вида бизнеса.

Расширяем и работу по повышению квалификации руководителей малых и средних предприятий в области маркетинга, системного менеджмента. Мы также помогаем устанавливать контакты между предпринимателями и предприятиями различных стран, делать инвестиции в приватизируемые предприятия, распространять программно-технические системы имитации и автоматизации управления предприятиями, банками, торговыми оганизациями с использованием количественных методов оценки принимаемых решений.

ЗАДАЧА НОМЕР ОДИН - БОРЬБА ЗА НОВЫЕ РАБОЧИЕ МЕСТА

ЕВРОПА ПЫТАЕТСЯ СНИЗИТЬ СТОИМОСТЬ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

Несмотря на то, что полосы европейских газет пестрят заголовками о событиях в Боснии, главная причина сегодняшнего беспокойства руководителей почти всех 15 государств Европейского Союза -занятость. В Европе нынче самый большой со времен второй мировой войны уровень безработицы: во Франции и Италии - 12%, в Испании - 22%, около 9% в Германии, в Великобритании - 8,5%. Испытывая в этом вопросе давление самой широкой общественности, политики вынуждены бороться за создание новых рабочих мест. Перспектива выхода безработицы на политически опасный уровень заставляет их вплотную заниматься пересмотром заработных плат, пенсий, пособий, налогового законодательства.

Большинство глав европейских государств придерживаются мнения, что экономика не в состоянии обеспечить новые рабочие места по причине высокой почасовой оплаты труда, продолжительных отпусков, развитой системы социального страхования. Именно поэтому уровень занятости даже сокращается. Тем не менее рядовые граждане отнюдь не хотят терять эти блага.

Германия, крупнейшая индустриальная держава Европы, вот уже три года подряд следует европейским договоренностям по регулированию заработной платы, не допуская ее роста выше темпов инфляции и заставляя миллионы рабочих терпеть неслыханное снижение доходов. Французский президент Жак Ширак сейчас пытается переложить часть груза расходов на здравоохранение и соцстрахование с наемных рабочих на общие налоги. Правда, часть населения весьма скептически относится к планам своего президента. Бывший реймский бизнесмен Эдмон Бербон (*Edmon Berbon*) считает, что усилия правительства на фоне старых общественных взглядов вряд ли помогут региональным предприятиям создать новые рабочие места: «Мы поступаем неверно [?], когда выплачиваем каждый год работникам 13-ю и даже 14-ю зарплату. Но по-другому мы поступить не можем. Население упорно не желает от них отказываться. Нам необходимо изменить менталитет французского человека. Но для этого придется вырастить новое поколение».

Программа Ж.Ширака предусматривает снижение уровня отчислений в госбюджет на соцстрахование, поддержку предприятий, принимающих на работу новых работников, увеличение минимальной зарплаты. С учетом других схожих инициатив президентская программа обойдется французскому налогоплательщику в $15 млрд. в год, полученных в результате увеличения различных налогов.

Несмотря на всю остроту проблемы, большинство европейских стран все же не желают сегодня следовать примеру США, которые создали миллионы новых рабочих мест, дав предприятиям возможность нанимать работников на неполный рабочий день с предоставлением им ограниченного набора социальных гарантий.

Источник: *International Herald Tribune*

ПОРТУГАЛЬЦЫ - САМЫЕ ТРУДОЛЮБИВЫЕ ЛЮДИ В ЕВРОПЕ

Жители Португалии работают больше, чем любая другая нация в Европе. Меньше всего заняты трудом голландцы. Об этом говорят данные недавнего исследования, проведенного в странах ЕЭС. Итак, если в Португалии рабочий в среднем занят 1823 часа в год, то в Голландии - 1451. Однако у жителей Нидерландов меньше чем у кого бы то ни было в Европе праздников - всего лишь 6 в году. Больше всего их у итальянцев - 15. Немцам же принадлежит лидерство по продолжительности отпусков - 30 дней в году. Самые короткие отпуска у ирландцев - в среднем 20 дней.

Источник: *International Herald Tribune*

РЕКЛАМА-БИЗНЕС

Устами рекламы глаголет... конкуренция

(С) Т.КЛЕЙМИХИНА, г.Рига, (С) «ТРИЗ-ШАНС»

С какой значительностью иной раз говорят о неком этическом кодексе своей деятельности члены братства профессиональных рекламистов! От осознания добровольно наложенных на-себя нравственных (?) ограничений растешь в собственных глазах... Жизнь, однако, показывает, что соблюдение этих условий зависит от условий далеко не морального, личностного плана.

В качестве основы возьму одну из норм этого кодекса, которая гласит, что в рекламных сообщениях не могут использоваться приемы, снижающие имидж товаров-конкурентов. А в качестве фактического материала - личные наблюдения за рекламными сообщениями в средствах массовой информации США.

Вероятно, вы уже заметили, что проблема сравнения товаров существует. Действительно, хочется показать выгодные стороны своего товара именно через сопоставление его с каким-то хорошо известным ранее. Так потребителю понятнее,а рекламисту проще - ничего не надо изобретать: «Вчера были маленькие по три, а сегодня большие, но по пять». И все это, как дважды два, если бы не упомянутый кодекс.

Думаю, вы сразу вспомните один из вариантов решения этой проблемы, уже появившийся на наших экранах: показывая товар-аналог, не давать никаких точных ориентиров на его название, производителя. Как говорится: «Если бы стираете ОБЫЧНЫМ порошком...». Я не отношу этот ход к числу удачных, так как по сути решение сводится к компромиссу. Мы вроде и не нарушаем кодекс, но товар-аналог в виде ОБЫЧНОГО порошка неузнаваем для покупателя настолько, чтобы сравнить его с тем, каким он пользовался раньше - тогда он может спокойно приписать свойства рекламируемого порошка своему известному и считать его тоже необычным.

Хорошо, когда удается сравнить новый товар со своим собственным, но выпускаемым раньше. Здесь сравнительная реклама никого не принижает, а только повышает собственный имидж, как неустанных борцов за лучшее качество. Или снизить новым товаром все ранее известные: выпущен новый шампунь с уникальной составляющей, которой никогда раньше нигде не было.

Очень полезные выводы я сделала, когда смотрела рекламные ролики различных лекарственных средств. В этой области товаров плотность сравнений очень большая. Помню, два года назад этого не наблюдалось. Но был один товар-«уникум»: лекарство, назовем его «Х», имевшее массу полезных показаний, разнообразные модификации по силе действия и т.п. И рекламная масса, продвигающая этот препарат, просто забивала все остальные медикаменты. И что же теперь? Сравнение буквально всех новых лекарств идет через этот «Х»! Действительно, такой знакомый всем препарат, заброшенный в результате широкой рекламной атаки в каждую семью: если показать, что новые лекарства лучше «Х», все сразу поймут, и мало, кто задумается «смотря, с чем сравнивать». И напрашивается вывод: даже если бы «Х» на самом деле не существовал, его надо было бы изобрести. Чтобы потом дружно навалиться с критикой.

К хорошему приему можно отнести ход, связанный с разворачиванием сравнения в длительном времени - в прошлое. Т.е. сравнить с товаром, который существовал очень давно, но был очень любим бабушками. Здесь есть дополнительная подпитка положительного восприятия, связанная с обращением к старине - человеку, в принципе, свойственно идеализировать «старое доброе время». Отрицательной же стороной является все-таки недостаточная узнаваемость товара-аналога.

Не могу не порадоваться удачному решению проблемы, которое сводится к такой формуле: конкуренция в ролике есть, но она непричастна к рекламируемому товару, и нет оснований для формальных претензий со стороны кодекса. А именно: вспомните ролик, где два ведущих мировых производителя освежающих напитков ведут между собой ажиотажное соревнование за потребителя. Они вылавливают покупателей буквально на удочку, наживляя ее баночкой с напитком. Беспомощные люди барахтаются на дне лодки и выглядят не совсем привлекательно. ...А на берегу сидит спокойный расслабленный молодой человек и лениво наблюдает за этими страстями. Попивая из баночки... сами понимаете, какой-то третий - рекламируемый - напиток.

Возможно, спорное отношение может вызвать следующая находка: вводить в сообщение точное узнавание товара-конкурента, но при этом сравнивать его со своим товаром не по основному признаку, а по вторичным свойствам. Допустим, если вы сравниваете моющие средства для пола, утверждается, что их чистящая способность одинаково прекрасна, но новый товар отличается тем, что после мытья пола к нему не прилипают босые ноги... Повторяю, здесь могут быть «этические возражения» - выделяя полезное свойство в своем товаре, мы отчасти снижаем товар-конкурент, в котором это свойство отсутствует.

На этом, пожалуй, изобретательность заканчивается, и, как следствие, этические традиции начинают давать трещины.

Вначале не так выразительно: на картинках с изображением новых товаров появляются на втором плане товары-конкуренты. С точностью до упаковок, названий, производителей. Полиграфические возможности еще позволяют сделать их размытыми, затененными, полускрытыми другими предметами, что, кстати, уже само по себе подчеркивает их вторичность. Появляются тексты, сопоставляющие важные характеристики, несложные подсчеты цены и расхода. Броские фразы-сравнения красуются и на упаковках товаров.

В телевизионных роликах другие выразительные возможности. Появляются люди, активно действующие со старыми и новыми товарами - полускрытость аналогов вредит развитию убедительного сюжета, и от нее отказываются. Семья, делающая покупки в магазине: мать объясняет дочери, что нового масла можно купить в четыре раза меньше, чем старого, и для убедительности нагружает в ее корзинку это количество. Мужчина пытается вытереть пятно на ковре бумажным полотенцем - на это уходит несколько штук, которые быстро рвутся; разумеется, ему предложен новый прекрасный вид этого товара. Те же сюжеты с рекламой лекарств: показаны люди, измученные насморком, бессонницей, кашлем, использующие традиционные средства, а рядом счастливчики, испробовавшие новые препараты.

Постепенно из средства возвышения товара сравнительная реклама превращается в основу художественного замысла: стали популярны сюжеты, в которых производятся «испытания» или «компетентная экспертиза» товаров. Освежители воздуха: на стуле сидит женщина с завязанными глазами, недалеко от нее мокрая собака. В помещении разбрызгиваются разные известные дезодоранты, а женщина на вопрос «чем пахнет в комнате?» с монотонной покорностью перечисляет их названия и неизменно добавляет «и мокрая собака». Но вот в момент появления нового освежителя женщина оживляется, с наслаждением вдыхает и просит повторить эту пробу еще раз. Затем снимает повязку с глаз и замечает собаку: «Как, ты все еще здесь?»

Представления о рекламной этике рушатся окончательно, когда наблюдаешь сражение за потребителя между крупными телефонными компаниями. И здесь диапазон средств самый разный. Видеоролики в принципе построены только на том, чтобы откровенно снижать конкурента и возвышать себя. Имена называются открытым текстом. Отчасти упор делается на то, что клиенты конкурентов бедные и несчастные, никак не могут получить обещанных компанией скидок. В другом варианте: конкурирующая компания элементарно врет, не сообщая своим клиентам всех условий получения льгот и премий. В третьем: выстроенная компанией система препятствий к получению обещанной скидки все равно не даст ее получить. Подчеркиваю, это не отдельные элементы сюжетов, а целые пакеты законченных роликов, симметрично перекрывающие все три компании.

И уже совершенно беспрецедентно выглядит реклама, в которой появляется маленькая очаровательная девочка и обращается к известной компании, называя ее по имени:«...ты такая великая, такая известная, такая могучая! Ну чего тебе в этом мире бояться? - и сама же отвечает - Только меня! Меня зовут...» - следует имя новой стартующей фирмы.

Разумеется, эта борьба продолжается и в других формах. Агенты фирм обращаются к потребителям по почте, звонят по телефону, встречаются лично. И вот что интересно, когда в беседе вам предлагают поменять телефонную компанию на основании, предположим, более выгодных предложений, никому не придет в голову обвинять сотрудника фирмы в нарушении этических норм - это считается нормальной маркетинговой политикой. Но вот как только появляется термин «рекламное сообщение», эта претензия сразу появляется. И сразу видно, что в общем-то, границы этого понятия могут быть весьма растяжимы.

В результате считается одинаково незазорным высмеивать конкурентов в видеороликах или предлагать в личной беседе клиентам, скажем, за переход к новой фирме премию в размере определенной суммы долларов. Правда, и старая фирма не дремлет - как только процесс принимает масштабный характер, она сообщает всем своим клиентам, чтобы все полученные от конкурента предложения направлялись в ее адрес и она будет сама их обеспечивать в точном соответствии с их содержанием. Проще говоря: «Мы сами вам выплатим эти суммы - только не отключайтесь от нас». И, кстати, любые новые подключения сопровождаются какой-то стартовой премией у каждой из фирм. И недурной потребитель начинает «играть на переходах» от одной фирмы к другой. У нас бы его назвали «летуном» и не полюбили, а там он везде желанный, хотя его непостоянство хорошо известно.

У автора этой статьи не было цели доказать читателям, что наличие этического кодекса в рекламной практике является надуманной или неработоспособной нормой деятельности. Хотелось показать, что для его выполнения недостаточно только высоких личностных качеств или системы наказаний за нарушения. Возникают проблемы, связанные с выполнением этих норм, и их элементарно надо уметь решать. По крайней мере, грамотно ставить задачи. И тогда найденные приемы будут не случайными удачными находками или компромиссными вариантами, как это следует из приведенных выше примеров. Это всегда будут сильные, развивающиеся ходы, которые можно будет гибко применять независимо от видов товаров или форм рекламных сообщений.

Разумеется, я не могу не назвать методику, которая позволяет разрабатывать такие системы решений: это методики, разработанные на основе Теории решения изобретательских задач специалистами системы «ТРИЗ-ШАНС». Помимо возможности поиска решений, в алгоритмах этих методик заложено еще одно исключительное свойство: они позволяют избегать слабых решений. Не просто отбрасывать их после нахождения и анализа, а в принципе не синтезировать то, что может быть отнесено к компромиссу или нарушению условий. Что позволяет экономить время, средства, интеллектуальные усилия на поиск вариантов решений методом бесконечных проб и горестных ошибок.

Материал получен по каналам Системы профессиональных разработчиков, консультантов и преподавателей «ТРИЗ-ШАНС» (190031 г.Санкт-Петербург, а/я 406). Контакт в Беларуси: (0232) 57-59-74, 45-65-34)

EXCLUSIVE

Ветерану ЦРУ фамилия президента известна

Роман ЯКОВЛЕВСКИЙ, «БДГ»

30 июня - 2 июля в Варшаве проходила международная конференция «Службы безопасности в гражданском обществе: правовой контроль и ответственность». В ее работе принял участие бывший директор ЦРУ Уильям Колби,любезно согласившийся ответить на вопросы вашего корреспондента.

- Как Вы, г-н Колби, с точки зрения специалиста, оцениваете происшедшее в Буденновске?

- Ситуация в Чечне напомнила мне советско-финскую войну, принесшую огромные жертвы и бесславие Советскому Союзу. Но Буденновск, где было убито много невинных людей, по-моему, повредил и репутации Чечни. Мне кажется, обе стороны повели себя не очень хорошо. Надеюсь, В.Черномырдину удастся путем переговоров достигнуть взаимопонимания с чеченцами.

- Вы одобряете действия российского премьера, принявшего ультиматум террористов?

- Это был единственный выход из сложившейся ситуации, чтобы не допустить большей крови.Такого рода проблемы нельзя разрешать только силовым путем.

- Давайте представим гипотетически, что аналогичный ультиматум предъявили бы США, например, Иран или Ирак. Вы бы также выступали за его принятие?

- Как вы знаете, в Иране были американские заложники. Традиционный метод обращения с террористами - их изоляция, а затем выжидание.

- При ежедневных угрозах уничтожить заложников?

- К сожалению, тактика выжидания и успешного штурма не всегда срабатывает.

- Беларусь в одностороннем порядке объявила мораторий на выполнение Договора о сокращении обычных вооружений в Европе. Считаете ли Вы такие решения - принятые пусть и по финансовым соображениям - нормальными в международной практике?

- С момента создания этого Договора ситуация существенно изменилась - я имею в виду распад СССР. Необходимо вести переговоры с целью изменения условий выполнения Договора, учитывая эти перемены. Помоему, выполнение уже взятых по Договору обязательств и переговоры по их пересмотру должны идти параллельно.

- Как известно, палата представителей Конгресса США приняла решение сократить финансирование конверсии в рамках программ Нанна-Лугара. При этом конгрессмены обвинили Россию в продолжении разработок новых видов вооружений. Но в официальных кругах Беларуси считают, что эти упреки не должны касаться суверенной Беларуси. Какова Ваша точка зрения по данному вопросу?

- Некоторые конгрессмены не различают Беларусь и Россию. У меня вообще критический подход к финансированию конверсии. Я считаю, что необходимо выделять больше средств. Для стран бывшего Советского Союза нужен план, аналогичный плану Маршалла. Мы можем сделать в отношении их то же, что и в отношении Германии, Японии после второй мировой войны. Десятками миллионов долларов помочь невозможно.

- Когда Вы возглавляли ЦРУ, приходилось ли сталкиваться с белорусами?

- Двадцать лет тому назад был совершенно другой мир - для нас все называлось «СССР». Тогда мне не приходилось с ними сталкиваться. Я никогда не думал, что посещу Минск и буду свободно ходить по его улицам, тем не менее это случилось в прошлом году. Американские бизнесмены обратились ко мне с просьбой оценить перспективы развития бизнеса в Беларуси, и я беседовал с некоторыми белорусскими предпринимателями.

- А насколько двадцать лет назад ЦРУ интересовалось Беларусью как частью бывшего Союза?

- В Беларуси находилась мощная военная группировка. Естественно, это было в области интересов ЦРУ. Наши данные использовались при ведении переговоров по сокращению вооружений.

- И насколько различалась информация из открытых и секретных источников?

- Большую часть информации мы получали техническим путем, с помощью спутников. И она была довольно точная.

- С кем из известных политиков Беларуси Вы лично знакомы?

- Я знаю только фамилию вашего президента. Несколько лет назад в Софии я познакомился с тогдашним руководителем КГБ г-ном Ширковским.

СТАБИЛИЗАЦИЯ ЛЕТАЛЬНОГО ИСХОДА

(Окончание. Начало на стр. 11)

Кто и как должен реализовывать программы?

На каких условиях привлекаются участники?

Как и с помощью каких институтов государство будет координировать ход выполнения программ?

В результате будут созданы структуры и выработана методика решения задач государственного развития в условиях рыночных отношений и функционирования хозяйствующих субъектов разных форм собственности. Программно-целевые методы могут стать мощнейшим инструментом развития отечественной экономики, и в стране для этого имеется достаточный научный и исполнительский потенциал.

К сожалению, вместо целевых программ у нас предпочитают малопонятные стабилизационные. Сколько их было? Стабилизационные программы Рыжкова, Павлова, Кебича, «неотложных мер» Лукашенко. Все они заканчивались одним результатом - последовательным разрушением экономики, государственности и снижением жизненного уровня граждан. Однако и сейчас намечается к разработке очередная «стабилизационная»... до 2000 года.

В своей работе «Конструкция головного мозга» У.Р.Эшби писал: *«Даже кошка, по неосторожности попавшая в бочку, после нескольких безуспешных попыток выпрыгнуть из нее меняет линию поведения - начинает жалобно мяукать»*. Может быть и нам пора менять линию поведения - вместо выпрашивания зарубежных кредитов и жалостливого нытья о «разорванных связях» приступить к энергичной работе по решению своих проблем собственными силами?

СЛОВОПРЕНИЯ

ЭФФЕКТ ГОЛОГО КОРОЛЯ, ИЛИ МАСТЕРСТВО ДУРАЧИТЬ УБЕДИТЕЛЬНО

(Советы лектору)

Все мы в детстве читали сказку Г.Х.Андерсена «Голый король». Это очень мудрая сказка. А мудрые сказки всегда хочется перечитывать...

Когда-то, организуя в Ростове-на-Дону семинар по бизнесу, я зашел в одну фирму и рассказал руководству о себе, о своих методиках, о семинаре и пригласил принять в этом семинаре участие.

Надменный босс спросил меня: «А почему Вы не провели широкомасштабную рекламную кампанию Вашего семинара?» Что можно было здесь ответить? Я был тогда беден, как две церковные крысы, но сказать об этом - значит уйти ни с чем. Выкручиваться не хотелось...

И тогда прозвучала фраза: «Видите ли, я - разработчик, а Вы, как профессионал, конечно, знаете, что разработчики «не светятся». Ну, это понятно...- ответил озадаченный, но не пожелавший показаться непрофессионалом, руководитель. А его сотрудники тут же согласно закивали головами.

Признаюсь, фраза эта совершенно бессмысленна. Более того, Она кажется бредовой. И еще больше - она такая и есть. Тем не менее, я использовал ее затем сотни раз и НИ РАЗУ не провалился.

И вот тогда я отставил в сторону все прежние разработки и занялся созиданием Великого Искусства Дурачить Убедительно, в чем преуспел чрезвычайно. И помогает мне в этом сама жизнь, а также старая добрая сказка про голого короля.

УРОК 1. КАК ПОБЕДИТЬ В ЛЮБОМ СПОРЕ

Есть набор ключевых фраз, позволяющий на корню подрубить зарождающееся у оппонента сомнение:

«Вам, как профессионалу, известно...»

«Каждый культурный человек должен знать, что...»

«Нет сомнений, Вам знаком эффект...»

...и т.д. ...

Допустим, оппонент нашел сильные аргументы против Ваших положений и вот уже стоит с видом победителя, мысленно потирая руки. Но не тут-то было. Независимо от существа аргументов, Вы элегантно применяете следующий прием:

«Конечно, сказанное Вами безусловно имеет смысл, однако эти рассуждения адекватны в логико-философской традиции гегельянства, хотя ею же и ограничены. Но - здесь следует ключевая фраза из набора (см.выше), - что, например, в логико-философской традиции Тейяра де Шардена все выглядит иначе. Станете ли Вы спорить с тем, что диалектическая оболочка Гегеля в самом широком понимании этого слова, является единственно возможной?»

Как правило (без исключений), посрамленный оппонент вынужден проклинать ту секунду, когда у него возникло глупая мысль спорить с Вами.

Все что угодно можно говорить, если предварительно максимально запутать слушателей в основаниях теории. Для этого следует подобрать блок крутых выражений, перекрывающий большинство тем.

Примеры. «Известно, что рецессивная аллель влияет на фенотип, только если генотип гомозиготен». Или: «Путь от феноменологии, психоанализа, экзистенциализма к герменевтике и структурализму, пройденный западной философией за последнее десятилетие, - это путь эстетизации гносеологии и онтологизации эстетики».

Если Вы находитесь в аудитории, то всегда можно посбивать с нее спесь, задавая крутые вопросы: «А читали ли Вы... (длинный список желательно иноязычных изданий)?» Или: «Представьте, пожалуйста, свою проблему в виде иерархии противоречий на разных рангах. Представили? Ну, тогда пойдем дальше...»

Если кто-то высунулся с умным вопросом, Вы можете засунуть его обратно приемом: «Прошу коголибо повторить этот вопрос (с недовольной интонацией). Вот видите - Ваш вопрос неактуален».

УРОК 2. КАК БЫСТРО ПОУМНЕТЬ

Если Вам надо срочно показать себя умным, начинайте фразы с универсальных обобщений. Например, «Вся наша жизнь, в сущности...» Как правило, после этих слов можно говорить все, что угодно. Вот лишь некоторые варианты: «Вся наша жизнь, в сущности, автобус. Везет и давит». «Вся наша жизнь, в сущности, дорога. Все топчут, все и проклинают».

Подчеркнем. На месте слов «автобус», «дорога» могут стоять абсолютно любые слова. Если мимо Вас проезжает велосипед, а не автобус, можно сказать: «Вся наша жизнь, в сущности, велосипед. Пока едешь - не падаешь, а чуть остановился - и все!» (Здесь можно широко раскрыть глаза и понизить голос).

Хорошим примером универсального обобщения являются темы «Духовность», «Корни» и т.п.

Когда Вы почувствуете, что не можете продолжить разговор из-за своей малокомпетентности, сразу вспоминайте о духовности. Например:»Ведь, если смотреть глубже, то речь идет о духовности, я бы даже сказал, это как-то затрагивает наши корни...» После такого захода разговор обычно сходит с рельс. И начинается обычный треп, в котором Вы будете на высоте.

УРОК 3. КАК ВОЗВЫСИТЬ ГЛУПОСТЬ

В последние годы в моду вола фраза: «Это мое субъективное мнение...» Она настолько замечательна, что я не могу отказать себе в удовольствии вспомнить о ней. Этой фразой можно с успехом пользоваться для того, чтобы безнаказанно нести любой бред. Однажды я побывал на уроке физики в одной из ростовских школ, где увидел следующую сцену.

Ученик неправильно написал на доске формулу 2-го закона Ньютона. Вместо $F = ma$, он изобразил $F = mt$. На справедливое замечание учителя последовал великолепный ответ: «Это мое личное, субъективное мнение. Если хотите знать, это мое мироощущение. Возможно, оно ошибочно. Но я и не претендую на истину в последней инстанции».

Вот и попробуйте ему возразить. Физик из юноши получится скверный, а вот демагог - первоклассный!

«И откуда это в них!» - всплеснет руками сердобольная учительница. Да от нас же родимых! Из телевизора, из газет, из радиоприемника; актеры, политики, писатели, зрители, читатели, слушатели - ВСЕ, как сговорившись, через две фразы на третью вставляют «это, конечно, мое субъективное мнение» и особо это «подчеркивают»...

А вот старую добрую сказку про доброго короля сейчас мало кто перечитывает. И пока это так, я всегда буду в чести.

Ваш друг и учитель Н.Е.Разумный